DÉLIBÉRATIONS

(*Édition revisée*)

DU COMITÉ SPÉCIAL DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

CHARGÉ DE S'ENQUÉRIR DES

CONDITIONS DE L'AGRICULTURE

PARTIE II



OTTAWA
F. A. ACLAND
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1924

TABLE DES MATIÈRES

MEMBRES DU COMITÉ

A. R. McMaster, Président

Bouchard, Georges
Caldwell, T. W.
Clifford, L. O.
Elliott, William
Gardiner, Robert
Grimmer, R. W.
Hammell, W. J.
Lanctôt, Roch
McKay, Matthew
McMurray, E. J.
Milne, Robert
Munro, E. A.
Robinson, E. W.
Sales, Thomas
Sinclair, Hon. J. E.
Stansell, J. L.
Sutherland, Donald
Tolmie, Hon. S. F.

S. R. Gordon, greffier du comité.

SOUS-COMITÉS

Production.—MM. Bouchard (président), Grimmer, Munro, Elliott et McMurray.

Marchés.—MM. Tolmie (président), Caldwell, Milne, Hammell et Clifford.

Prix relatifs.—MM. Sales (président), McKay, Robinson, Stansell et Sinclair.

Crédits ruraux.—MM. Gardiner (président), McMaster, Sutherland et Lanctôt.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DES COMITÉS N° 268,
LUNDI, 30 avril 1923.

Le comité spécial nommé pour enquêter sur les conditions agricoles qui prévalent dans tout le Canada, s'est réuni à 10 heures du matin, sous la présidence de M. McMaster.

Le PRÉSIDENT: J'ai sous les yeux, messieurs, une lettre de la Chambre de Commerce d'Edmonton nous avisant qu'une délégation de ses membres sera à Ottawa les 7 et 8 mai pour interviewer le gouvernement, et qu'elle désirerait par la même occasion se faire entendre par l'intermédiaire d'un de ses représentants devant ce comité. Je suis d'avis que nous donnions instruction à notre secrétaire de communiquer avec M. John Blue, le secrétaire de cette Chambre de Commerce pour l'aviser que nous serons fort aises de lui accorder audience.

M. ELLIOTT: Il m'est venu une lettre de l'un des fabricants de chaussures qui imposent aux détaillants le prix de leur marchandise. Cet homme dirige un établissement dans ma circonscription et il désirerait fort communiquer au comité les raisons qui lui font imposer le prix de sa marchandise au détaillant. Il a en mains le prix de revient de son article, ce qui nous serait d'un appoint considérable; or je proposerais de le convoquer devant nous. Il fait partie de la Hurlbut Shoe Company.

Le PRÉSIDENT: Nous serions fort aises qu'il vînt.

M. CALDWELL: M. A. Neil Maclean, de Saint-Jean, Nouveau-Brunswick, doit être convoqué devant le comité des Banques et du Commerce, et je verrais avec plaisir qu'il déposât ici à propos de crédits ruraux. Cet homme possède une vaste expérience en affaires de banques et serait en mesure de nous intéresser grandement en la matière.

Le PRÉSIDENT: Nous l'entendrons avec plaisir.

M. ELLIOTT: Est-ce l'intention du comité de convoquer M. Farrow à propos des crédits ruraux? Il est président du Bureau de Développement Agricole de l'Ontario.

Le PRÉSIDENT: Je donnerai instruction au secrétaire de le convoquer.

M. MCKAY: Je verrais avec satisfaction devant ce comité un représentant de la maison Massey-Harris.

M. SALES: J'ai une lettre de la Commission des Grains du Canada à l'effet de faire subir au rapport qu'elle nous a fait tenir certaines modifictions. Je proposerais de faire apparaître ces modifications en dernière feuille de l'une des copies de ce travail. M. McKay me secondera. Il se rencontre quelques mises au point dans le rapport sur les Grains. Nous avons également en mains les prix du porc et du bœuf. Le secrétaire pourra faire intercaler le tout dans le rapport.

Le PRÉSIDENT: Avec le procès-verbal des délibérations.

M. SALES: Oui. Ces prix sont ceux de gros, vu qu'on y établit que les voyageurs sont autorisés à couper les prix au besoin pour l'agrément de la clientèle.

Le PRÉSIDENT: Voici une lettre des manufacturiers de chaussures nous avisant de leur présence ici demain à dix heures et demie.

Le greffier du comité a reçu instructions de faire imprimer, en appendice au rapport, les barèmes ci-haut ainsi que les renseignements reçus.

Le PRÉSIDENT: En vue d'assurer une impartialité absolue envers qui de droit, nous faisons tenir les témoignages aux personnes dont l'attitude est plus ou moins favorablement visée, et nous leur ouvrons les portes de ce comité pour entendre leur version personnelle de l'affaire. Au cas où ces messieurs ne désireraient pas venir ici, il me semble que nous devrions classer la chose. Nous n'avons pas le loisir de pousser nos investigations dans le domaine de gens qui ne demandent pas à venir devant nous pour plaider leur cause. Je ne vois pas de raison de les convoquer.

M. CALDWELL: A moins que nous n'ayons en vue quelque supplément de renseignements à obtenir par un regard jeté sur leurs activités.

M. SALES: Si quelqu'un s'était permis de jeter du discrédit immérité sur mes activités, on me verrait surgir ici pour me défendre.

M. MILNE: Si ces manufacturiers désirent venir devant nous, libre à eux de le faire, mais je suis d'avis que nous devons les ignorer jusqu'au moment où ils expriment le désir de se faire entendre.

Le PRÉSIDENT: Si nous nous mettions en train de mener une enquête sur le tarif, il nous faudrait nous asseoir pour l'année et ne rien faire d'autre. Là où le tarif est éventuellement mis en cause comme constituant un fardeau pour la population agricole, nous en prenons bonne note; de même, par esprit de justice, nous donnons toute latitude aux personnes dont les activités sont critiquées, de venir fournir leur version. Je me demande si nous pouvons faire mieux.

M. SALES: Si vous dépassez la limite, vous n'en finirez pas.

M. GARDINER: Un point unique sur lequel je désirerais attirer l'attention du comité. Nous avons eu en 1920 une enquête tarifaire. On n'a jamais, que je sache, pu mettre la main sur les conclusions de cette enquête.

Le PRÉSIDENT: En effet, on n'a jamais remis ce rapport aux membres du comité.

M. GARDINER: Si vous le désirez, nous pouvons consulter ce rapport qui nous fournira certainement de précieux enseignements.

M. MCKAY: Où se trouve-t-il, en entrepôt frigorifique?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. CALDWELL: Pourquoi ne pas écrire sur les ordres du jour de faire apporter ce rapport? A titre de président de ce comité, vous pourriez en toute logique faire cette demande.

M. ELLIOTT: J'aimerais personnellement le parcourir.

M. GARDINER: Je vais proposer, appuyé par M. McKay, que le président soit prié, dans l'ordre du jour, d'attirer l'attention du gouvernement sur ce fait que la commission tarifaire Drayton n'a jamais fait rapport, et que ce rapport devrait pouvoir être mis aux mains des membres de ce comité et des membres de la Chambre.

Motion adoptée.

Le PRÉSIDENT: A propos de crédits ruraux, nous allons convoquer MM. Farrow et Maclean.

M. GARDINER: A propos de ces mêmes crédits, M. Ward, secrétaire du conseil canadien de l'Agriculture, est fort versé sur la question, et je soumettrais l'idée de le convoquer.

M. MCKAY: Se trouve-t-il ici en ce moment?

M. GARDINER: Oui.

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est le temps de donner la parole aux témoins. Je vais prier M. Martel de se présenter le premier, car il désire se retirer au plus tôt; son interrogatoire sera donc bref. Si vous avez souvenance, dès les débuts

de nos réunions, quand M. Duncan a témoigné, il nous a soumis certains chiffres que l'on peut interpréter comme allant à dire que les lambrisseurs de navires de Montréal demandaient des prix plutôt élevés pour leur travail; or, comme il est d'usage ici de soumettre à l'union industrielle des lambrisseurs de navires ou à l'union dont font partie les lambrisseurs de navires ce genre de renseignements, ces derniers ont dépêché ici ce matin M. Arthur Martel chargé de communiquer au comité leur version. Voulez-vous venir ici? Est-ce que vous parlez en anglais? —R. Je parle les deux langues.

ARTHUR MARTEL est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quelles sont vos occupations?—R. Je suis le représentant canadien de la Fraternité Unie des Charpentiers et Menuisiers d'Amérique.

Q. Les lambrisseurs de navires de Montréal sont-ils affiliés à votre union?—R. Oui. Ils ont obtenu une charte de notre organisation. On les connaît sous l'appellation de loge 2098.

Q. Les salaires payés aux lambrisseurs de navires ont été dévoilés à notre comité dès les débuts de nos réunions, monsieur Martel, et, comme il est d'usage, nous avons communiqué les dépositions entendues à votre union, afin que, si vous aviez quelque chose à répondre aux affirmations faites, vous pussiez vous en acquitter; or, vous êtes ici ce matin dans ce but. Si vous avez quelque chose à dire, vous pouvez parler, puis, si besoin est, nous vous questionnerons.—R. Avant de commencer, je dois m'excuser devant ce comité pour ne pas avoir satisfait à la demande de ce dernier. J'ai reçu avis samedi dans l'après-midi que vous vouliez bien m'entendre ce matin; et j'ai tout de suite pensé qu'il était oiseux de vous faire tenir un télégramme à l'effet que je me présenterais ce matin, ce télégramme pouvant, dans ma pensée, ne pas vous atteindre avant que je me présente en personne. Maintenant, pour ce qui en est des salaires des lambrisseurs des navires du port de Montréal, j'ai en mains un accord intervenu entre notre organisation et les compagnies d'expéditeurs généralement connues sous le nom de La Fédération des Expéditeurs du port de Montréal.

PIECE N° 108

MÉMOIRE d'un accord intervenu ce quinzième jour d'août 1922,

ENTRE

La ligne Anchor-Davidson, Limited; la ligne Cairn-Thompson; la ligne Canada; les lignes Canada Steamships, Limited; la Marine Marchande du Gouvernement Canadien, Limitée; les Canadian Pacific Ocean Services, Limited; la ligne Crown; la ligne Cunard; la ligne Direct; la ligne Donaldson, Limited; l'Ellerman Bucknail Steamship Co., Limited; la ligne Furness; la ligne Head; Manchester Liners; la Compagnie de la Baie d'Hudson; la ligne Layland; la New Zealand Shipping Co., Limited; la ligne South and West African et la ligne White-Star-Dominion, dénommées ci-après les Compagnies,

ET

Loge 2098 des Lambrisseurs de Navires du port de Montréal, ci-après dénommés les Lambrisseurs,

[M. Arthur Martel.]

ÉTABLISSANT

1. Que cet accord est intervenu et devra être maintenu en pleine vigueur et effet jusqu'au 31 décembre 1923.

2. Que, en considération des entreprises intervenues par les présentes et des obligations assumées par les Lambrisseurs, les Compagnies s'engagent par les présentes et consentent,—

(*a*) A déposer sans retard cinq cents dollars ($500) auprès d'une compagnie fiduciaire incorporée ou auprès de tout autre organisme, selon les conventions mutuellement acceptées, agissant comme fiduciaire, à titre de garantie du respect apporté par les parties à cet accord.
(*b*) Que les heures de travail devront être de 7 heures du matin à midi et de 1 heure de l'après-midi à 6 heures du soir au taux de 50c. de l'heure pour le travail de jour; et de 7 heures du soir à 11 heures du soir et de minuit à 5 heures du matin, au taux de 60c. de l'heure pour le travail de nuit.
(*c*) Que le tarif sera doublé pour le travail du dimanche.
(*d*) Que, advenant que les lambrisseurs de navires soient requis de travailler aux heures des repas, ils recevront double paye, au tarif alors en vigueur, et pour chaque heure successive de travail jusqu'à ce qu'ils soient remis en disponibilité pour prendre leur repas.
(*e*) Que les lambrisseurs de navires convoqués à travailler de nuit soient disponibles à partir de 7 heures du soir et doivent recevoir double salaire, au tarif alors en vigueur, à partir de cette heure jusqu'à ce soient remis en disponibilité ou mis à l'ouvrage.
(*f*) Que, advenant que les lambrisseurs soient convoqués à 7 heures du soir et que leurs services ne soient pas requis, ils aient droit à un minimum d'une heure d'indemnité.
(*g*) Que la coulée des grains dans les tuyaux soit suspendue pour le temps que les hommes se rendent à l'ouvrage; que deux hommes soient postés sur le pont pendant cette suspension, si besoin est.
(*h*) Que les repas de nuit soient pris entre 11 heures du soir et minuit et que le navire fournisse de bons repas ou en indemnise le coût de l'achat.
(*i*) Que chacune des conditions ci-haut et l'échelle des salaires sappliquent à tous les transatlantiques entrant dans le port de Montréal et obéissant à la juridiction des compagnies.

3. Que, en considération de l'échelle des salaires reconnue par les présentes, au nom des compagnies et du tableau des heures de travail, et vu les autres entreprises intervenues, les lambrisseurs entreprennent et conviennent,—

(*a*) De déposer sans retard cinq cents dollars ($500) après d'une compagnie fiduciaire, ou auprès de tout autre organisme, selon l'entente intervenue entre les parties, agissant comme fiduciaires, à titre de garantie du respect apporté par eux à cet accord.
(*b*) A fournir le nombre d'hommes nécessaires placés sous leur juridiction en vue d'effectuer le travail de lambrisseurs de navires tout le temps de la durée de cet accord.
(*c*) Que les lambrisseurs de navires acceptent et reconnaissent l'échelle des salaires et le tableau des heures de travail ci-indiqués jusqu'au 31e jour de décembre 1923.

4. Que les compagnies et les lambrisseurs consentent et reconnaissent par les présentes que les dépôts de $500 respectifs ci-haut énoncés soient versés aux mains des fiduciaires avec entente que les sommes ainsi déposées par chacune des parties seront utilisées par lesdits fiduciaires pour défrayer, par ordre de

priorité de temps, le coût de chacune et de l'ensemble des décisions ou ordonnance de la cour de la province de Québec en faveur de la partie adverse, toutefois à l'expiration de cet accord, chaque dépôt ou solde de dépôt sera remis par les fiduciaires à chacune des parties y ayant droit.

5. Les compagnies entreprennent et acceptent de combler l'écart de façon que les lambrisseurs puissent retirer pas moins de six pour cent de l'argent ainsi mis en dépôt.

6. Que les compagnies ayant déjà collaboré à un accord avec les lambrisseurs, il devient inutile d'insister davantage sur la question de la reconnaissance de l'union.

En foi de quoi les parties ont signé:
Anchor-Donaldson Line, Ltd.,
Cairn-Thomson Line,
Crown Line,
Cunard Line ou autres,
Direct Line Steamers,
Donaldson Line,
Canadian Government Merchant Marine, Limited,
Canadian Pacific Ocean Services,
Furness Lines,
Manchester Liners,
Head Line,
Houston Line,
Hudson Bay Company,
Ellerman Bucknail S/S Co.,
New Zealand Shipping Co., Ltd.,
South and West African Lines,
Canada Line,
Leyland Line,
White Star-Dominion Line,
Canada Steamship Lines, Ltd.,
Ocean Services,
Shipping Federation of Canada Incorporated.

En présence de...
Loge 2098 des lambrisseurs de navires du port de Montréal.

Les gages payés à ces hommes sont de 50c. l'heure pour le travail de jour et 60c. l'heure pour le travail de nuit. Il existe également une clause assurant double salaire, au taux en vigueur à l'époque, pour le travail du dimanche.

Le président:

Q. Voyons les déclarations de M. Campbell au comité:

"Ainsi si les wagons n'entrent pas avant la nuit, et que l'on désire charger les bestiaux à quatre heurs du matin, les charpentiers insistent pour être convoqués à minuit, et ils retirent double temps pour les heures d'attente même s'ils ne commencent à charger le bétail qu'à quatre heures du matin. Je parle ici de l'équipe de nuit, la même chose valant pour le travail du dimanche."

Qu'avez-vous à répondre à ceci? S'il arrive que vos gens soient appelés pour quatre heures du matin, l'union insiste-t-elle pour que ses hommes soient convo-

[M. Arthur Martel.]

qués à minuit?—R. Je ne serais pas disposé à répondre à la question sous l'angle que vous lui donnez présentement, car la réponse pourrait prêter à la confusion.

Q. Répondez directement à la question, sauf à fournir toutes explications nécessaires, au besoin. Est-ce là la situation? Les charpentiers insistent-ils pour être convoqués à minuit pour charger du bétail à quatre heures du matin?—R. C'est la vérité, dans certaines circonstances données.

Q. Enumérez ces dernières.—R. La chose n'arrive jamais. Elle pourrait se produire une couple de fois par saison, et de ce fait elle constitue une exception; or en témoignant devant ce comité, on ne peut s'étayer sur des exceptions; on doit plutôt se baser sur des conditions générales, en partant du fait que les exceptions existent pour chaque cas particulier.

Q. Vous affirmez que la chose se pratique bien parfois, mais qu'elle est exceptionnelle?—R. Oui.

Q. Qu'est-ce qui crée l'exception; comment se fait-il que des hommes appelés à travailler à partir de quatre heures du matin exigent d'être convoqués à minuit avec double salaire? Il peut exister une explication de cet état de choses, et l'explication peut être parfaitement plausible. Or vous êtes ici pour nous éclairer sur les cas exceptionnels et nous mettre toute la question sous les yeux.—R. En l'espèce, il importe de tenir compte de la nature du travail de ces hommes; il n'existe pas de barème de temps pour eux ils travaillent parfois 12, 15, 18, 20 et 22 heures consécutives et parfois même davantage. Il leur faut donc aller se reposer chez eux pour un temps quelconque; mais une fois à la maison, ils ne peuvent se tenir sur le guet en attendant d'être convoqués. Ils demandent qu'on leur donne avis dans un délai raisonnable. Ils prétendent que si on les appelle à minuit et que la compagnie ne se trouve en mesure de les utiliser avant quatre ou cinq heures du matin, la compagnie devra les indemniser; or les tarifs d'indemnités sont ceux reconnus par les compagnies et notre organisation.

Q. Entendez-vous dire que s'ils sont convoqués pour quatre heures ils seront disponibles à quatre heures et ne demanderont aucune indemnité si ce n'est à partir de quatre heures; et qu'au contraire s'ils sont convoqués à minuit et ne sont mis en train qu'à quatre heures, ils demandent d'être indemnisés pour le temps d'attente? Est-ce l'explication que vous allez nous donner?—R. Ce n'est pas exactement comme cela que les choses se passent.

Q. Expliquez-en le mécanisme, monsieur Martel.—R. Il existe une clause prévoyant ce que devront être les heures de travail et à quel moment débute le temps de nuit.

> "Quand les lambrisseurs de navires sont convoqués pour travailler de nuit, ils doivent être convoqués à sept heures du soir et rétribués à temps plein, selon l'échelle en vigueur à l'époque, à partir de cette heure ou jusqu'à mise en train."

Q. Si vous désirez avoir un homme pour la nuit, il faut l'avertir à sept heures.—R. Il faut le convoquer à sept heures.

Q. Pour qu'il ait plein temps de travail de nuit?—R. Il n'est pas nécessaire que le temps de travail de nuit soit plein.

M. Sales:

Q. Non, mais une paye ronde pour la nuit?—R. Non plus, il s'agit que les lambrisseurs qui doivent travailler de nuit soient convoqués à sept heures du soir et reçoivent temps double, au barême en vigueur à l'époque, pour cette heure, je veux dire pour l'heure qui s'écoule entre sept et huit, ou jusqu'à la mise en train. Mis à l'ouvrage à sept heures, il reçoit le salaire courant; non utilisé mais au con-

[M. Arthur Martel.]

traire mis dans l'obligation d'attendre sur les lieux et de se tenir tout prêt à travailler, il lui faut être indemnisé également, car la compagnie l'a convoqué à sept heures, et en attendant qu'il soit démobilisé et renvoyé chez lui, on lui paye une heure de salaire pour le temps qu'il a mis à se rendre sur les lieux pour l'obligation où il est de se tenir à la disposition des compagnies, ou encore jusqu'à ce qu'il soit démobilisé.

Q. Il peut avoir à attendre une, deux, trois ou quatre heures?—R. Oui, et dans ce cas, il est indemnisé.

Q. Supposons que je sois arrimeur et que j'aie besoin des services d'un lambrisseur à onze heures du soir; dois-je le convoquer à sept heures et lui verser une indemnité pour les quatre heures d'attente ou tout le temps qu'il lui faut attendre?—R. Oui, à l'occasion.

Q. Mais se présente-t-elle, cette occasion?—R. Ce ne sont que des exceptions. Les compagnies de navigation ont à leur disposition des gens d'expérience soucieux comme contremaîtres de protéger leurs intérêts; or ces gens peuvent prévoir trois ou quatre heures d'avance; ce qui fait que tout marche harmonieusement. Il ne se perd pas autant de temps que des profanes peuvent le croire.

Le président:

Q. Supposons que je sois débardeur et que l'on demande des hommes pour lambrisser un navire à partir de quatre heures; va-t-il falloir payer ces hommes à partir de sept heures?—R. Oui, d'après l'accord.

M. CALDWELL: C'est justement ce qu'a déclaré M. Campbell.

Le PRÉSIDENT: C'est vrai, mais ce que le témoin présent affirme est que, si je le comprends bien, ce que M. Campbell affirme à propos des heures d'attente est exact, mais que ces heures d'attente sont éliminées du fait d'une organisation sage, et qu'il arrive rarement qu'un homme soit convoqué avant l'heure.

Le président:

Q. Est-ce bien la situation, monsieur Martel?—R. Oui, la chose se rencontre fort rarement.

Q. Je crois apercevoir la raison de l'état de choses en me plaçant au point de vue des hommes: c'est que si la compagnie entend obliger les hommes à interrompre leurs heures de repos pour travailler pour elle la nuit, elle doit payer nuit pleine?—R. Dans quelques cas spéciaux seulement. La raison de cela est que dans le passé les compagnies appelaient les hommes de nuit, ces derniers devant se tenir sur le qui vive toute la nuit et parfois sans être utilisés. Ce sont les abus qui donnent naissance à des conditions comme celles-là. Sans les abus, il y a des tas de choses dont on n'aurait jamais entendu parler dans ce bas monde. Les hommes murmurent et il arrive. . .

Q. Ils ont donc fait un accord. Je ne crois pas mal saisir la situation en prétendant que si un homme est convoqué de nuit, il a droit à son salaire à partir de sept heures du soir jusqu'à la fin de sa tâche, même s'il ne commence à travailler qu'à dix heures?—R. Jusqu'à la fin de sa tâche ou jusqu'à ce qu'il soit congédié. S'il ne travaille pas, après avoir répondu à l'appel, il a droit à une heure de salaire.

M. Sales:

Q. Ah! voilà de la lumière. Si l'homme ne travaille pas et attend cinq heures, il n'est indemnisé que pour une heure. C'est bien ce que vous venez de dire?—R. Je puis avoir dit cela, ou je puis m'être fourvoyé. J'ai dit qu'il reçoit le salaire courant pour chaque heure de travail; s'il ne travaille pas, et s'il répond à l'appel, il a droit à une indemnité d'une heure.

Q. Voici une homme convoqué à sept heures, ou encore il se rend sur les lieux à sept heures et aussitôt on lui dit: "Nous n'aurons pas besoin de vous", on lui verse une indemnité d'une heure.—R. Oui, une indemnité d'une heure.

[M. Arthur Martel.]

Q. Et s'il reste sur les lieux quatre ou cinq heures sans travailler, il a droit à l'indemnité?—R. Oui, parce que la compagnie veut avoir ses hommes sur les lieux en cas de besoin, et il n'est que juste que la compagnie indemnise ces gens.

M. McKay:

Q. Si l'on convoque un homme à onze heures et qu'il travaille deux heures pour être ensuite évacué, quel est l'échelle de son salaire?—R. La même, à savoir 60c. l'heure.

Le président:

Q. Il est payé de sept heures à une heure. Supposons que je sois lambrisseur et que vous soyez le patron, vous me convoquez à sept heures; supposons que, à sept heures, vous me convoquiez pour onze heures, et que je travaille de onze heures à une heure du matin, combien allez-vous me donner? Vous êtes maître-lambrisseur et je suis à votre emploi. Vous m'appelez et me dites: "McMaster, le navire va être à votre disposition à onze heures"; je commence donc à travailler à onze heures et je tiens bon jusqu'à une heure du matin, soit deux heures de travail effectif; combien allez-vous me donner?—R. Vous allez être indemnisé pour chaque heure que vous vous serez trouvé sur les lieux, que vous travailliez ou non, du moment que vous étiez en attente et à la disposition de la compagnie.

Q. Mais si je commence à lambrisser à sept heures du soir, combien vais-je gagner?—R. Vous allez gagner chaque heure que vous serez sur les lieux, or le tarif est de 50c. l'heure, et, pour le travail de nuit, 60c. de l'heure, Le calcul est tout fait.

Q. Aurais-je $1.20?—R. Si vous êtes convoqué par la compagnie.

Q. Ecoutez bien ma question et répondez-y directement. Vous êtes le patron et mon nom est McMaster, lambrisseur. Or vous me dites: " McMaster, vous allez vous mettre à l'ouvrage à telle heure, à onze heures cette nuit; vous allez vous rendre et vous commencerez à onze heures." Or, si je me rends à onze heures et que je travaille jusqu'à une heure du matin, combien allez-vous me donner?—R. Deux heures au tarif ordinaire. Si vous comptez au tarif de jour, ce sera 50c. de l'heure; au tarif de nuit, 60c. de l'heure. Ce sera donc $1.10.

M. Caldwell:

Q. L'affaire ne me paraît pas encore tout à fait clair. Supposons que l'on convoque les hommes pour onze heures du soir. Ces derniers viendront-ils à cette heure?—R. L'accord intervenu n'en parle pas. Il dit que si l'on veut avoir les hommes de nuit, il faut les convoquer à 7 heures du soir, et les payer à temps plein, au tarif en vigueur à l'époque, à partir de cette heure jusqu'à la mise en disponibilité.

Q. C'est clair. Ce que le président veut établir est ceci: quand vous convoquez les hommes pour onze heures, ces derniers vont-ils se rendre à cette heure? Moi, je trouve que non et que l'accord veut qu'ils soient convoqués de façon à ce qu'ils soient sur les lieux à 7 heures.—R. Il est malheureux que nous prenions autant de temps pour en venir à une entente sur ce point, mais la raison en est que tous nous avons en tête un cas exceptionnel.

Le président:

Q. Je vous demande de me répondre d'après les faits et de me dire si, d'après l'accord intervenu, en convoquant un homme pour 11 heures du soir, et que cet homme se rende sur les lieux et travaille jusqu'à 1 heure du matin, on va le payer à partir de 7 heures jusqu'à 1 heure du matin ou seulement à partir de 11 heures jusqu'à 1 heure?—R. Certains cas ne se présentent jamais; en effet si on désire avoir des hommes pour 11 heures du soir, on les convoque à 7 heures

et on les utilise ailleurs pour les mettre ensuite à l'ouvrage sur le lambrissage, en s'y prenant comme il convient.

Q. Mais, s'il ne se trouve pas d'autre travail à effectuer?—R. Alors il faut payer l'homme à partir de l'heure à laquelle il a été convoqué, et l'arrangement conclu prévoit que ce sera 7 heures.

Q. Exactement. Maintenant la chose est claire. Comme vous l'affirmez, le règlement est explicite sur ce point que les lambrisseurs de navires appelés à travailler de nuit doivent être convoqués à 7 heures du soir et recevoir temps plein, au tarif en vigueur à l'époque, à partir de cette heure jusqu'à la mise en disponibilité, à moins qu'ils ne soient mis à l'ouvrage. Il arrive ainsi que si un navire entrait dans le port mettons à 11 heures du soir, les hommes chargés d'effectuer le travail de lambrisseurs sur ce navire doivent être payés à partir de 7 heures du soir jusqu'à onze heures au titre actif, puis être payés pour le travail effectué jusqu'à l'achèvement des travaux. C'est bien là la situation, n'est-ce pas, monsieur Martiel?—R. Oui.

Q. Voulez-vous déposer cet arrangement au dossier à titre de pièce?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Vous dites qu'on pourrait employer les hommes ailleurs. Voulez-vous vous expliquer?—R. Ailleurs, je veux dire sur d'autres vaisseaux.

Q. A une besogne identique?—R. Oui. il se trouve parfois cinq ou six navires dans le port, parfois vingt-cinq et même trente, suivant la saison. A l'automne il est parfois fort difficile de trouver à caser tous les navires.

Q. Et c'est là le seul genre de travail que ces hommes peuvent effectuer?—R. Oui, ils ne font rien d'autre.

M. McKay:

Q. Ainsi ce n'est pas souvent qu'on reste inoccupé?—R. Non; on peut dire: " en attente ", au lieu " d'inoccupé ".

M. Caldwell:

Q. Mais alors ces gens n'obtiennent pas temps double la nuit?—R. Ils l'obtiennent pour le dimanche, comme le veut l'arrangement.

Q. M. Campbell n'a pas fait une lumière parfaite sur ce point. Il a prétendu qu'il pourrait se payer temps et demi la nuit et temps double le dimanche?—R. Il n'existe pas de temps et demi. Le travail de nuit est à 60c. Jamais nous n'avons eu temps et demi et le reste; mais comme la compagnie y perdait, nous nous sommes intéressés à sa situation et nous avons accepté une diminution de gages.

Q. M. Campbell n'était pas absolument affirmatif, mais il côtoyait la vérité d'assez près?—R. Oui, on nous a soumis cet arrangement et, si je puis dire, à l'époque les déclarations de M. Campbell ont laissé l'impression — ce dernier n'y avait pas mis de malice — que la Fédération de Navigation ou la compagnie de navigation se trouvait à la merci de la main-d'œuvre organisée. En vue de protéger les intérêts de l'organisation que je représente, je dois déclarer que les relations entre la Fédération de Navigation de Montréal, et l'Union des Charpentiers ont toujours été des plus cordiales. Jamais de friction en rien, pas plus que de troubles. Bien que toutes les autres organisations aient eu des démêlés avec elle, nous, nous n'en avons jamais eu. Nous avons fait preuve de beaucoup de patience et j'imagine qu'elle a fait de même de son côté; or grâce à cette patience mutuelle, nous avons toujours trouvé une issue jusqu'à laisser fixer nos gages à 50c. de l'heure comme vous le voyez, gages que l'on n'accorde qu'aux journaliers. Je désire donc vous faire cette déclaration pour

[M. Arthur Martel.]

bien marquer qu'il n'existe aucune friction entre nous et que la compagnie et nous marchons la main dans la main.

Q. Je ne crois pas que M. Campbell ait laissé chez les membres du comité l'impression qu'il existait des éléments de friction. Il parlait des frais de chargement, frais que n'apercevrait pas très bien un profnane peu au courant de la chose?—R. J'ai cru comprendre qu'il avait déclaré ou avait répondu à une question directe à l'effet que la compagnie était plus ou moins à la merci des unions. Je puis errer, mais j'ai cru dans le temps que telle avait été sa déposition.

M. Elliott:

Q. M. Martel, vos gens perdent-ils du temps?—R. Certainement. Il arrive parfois, comme je l'ai déclaré, que le port ne compte qu'une couple de navires. L'an dernier, la main-d'œuvre a eu une moyenne de 800 hommes. Mais il est bien entendu que le travail n'est pas constant. Ils vont travailler parfois une journée et même deux sans arrêt, puis il s'écoulera une journée ou deux sans travail.

Q. Combien d'heures par semaines en moyenne?—R. D'ordinaire la semaine est entière.

Le président:

Q. Qu'appelez-vous une semaine entière?—R. 10 heures par jour pendant six jours, soit 60 heures.

M. Milne:

Q. Ce genre de travail est-il saisonnier?—R. Oui, il ne commence qu'aux environs du premier mai, en avril même des fois, et se continue jusqu'à la clôture de la navigation. Or ces gens sont rendus disponibles à une bien mauvaise époque de l'année pour se trouver de l'ouvrage ailleurs. L'automne est le pire temps pour trouver de l'emploi.

M. Gardiner:

Q. Je remarque que s'ils sont employés tard la nuit, on leur donne paye supplémentaire pour le temps des repas passé à travailler?—R. Oui, et pour ce temps des repas, supposons qu'un homme travaille depuis cinq heures et que l'heure du repas ait sonné; que, d'un autre côté, le travail soit difficultueux et qu'il soit impossible d'interrompre la manœuvre, l'homme continue à travailler encore cinq heures au besoin, moyennant temps double.

Q. A-t-il temps double pour les autres cinq heures subséquentes ou seulement pour l'heure du repas?—R. Pour chaque heure passée sans manger après l'heure régulière des repas.

M. Sales:

Q. Je ne trouve pas cela dans l'arrangement.—R. Je l'ai trouvé quelque part mais je ne saurais, pour l'heure, vous indiquer l'endroit.

Le président:

Q. C'est la clause D. Advenant que les lambrisseurs soient requis de travailler aux heures de repas, ils recevront temps double pour cette heure et pour chaque heure consécutive jusqu'à ce qu'ils soient mis au repos pour prendre leur repas. La chose est tout à fait raisonnable pour le lambrisseur. Quand la presse est telle que l'homme ne peut s'arrêter pour manger, et qu'il doive puiser à même sa réserve de forces, il obtient temps double.

[M. Arthur Martel.]

M. Sales:

Q. Et ce temps double est pour le dimanche?—R. Oui, tarif double le dimanche.

Q. Ainsi donc, cela fait quatre fois les gages ordinaires le dimanche?—R. Oh, non, temps double seulement.

Le président:

Q. Mais supposons que ce soit dimanche et que l'homme travaille à double temps et que, l'heure du repas sonnée, il ne puisse quitter son poste; il faudrait doubler le temps du dimanche?—R. Et ce ne serait que logique, mais la chose ne s'est jamais produite. Vous soumettez des cas que je ne puis pas très bien élucider, les conditions imaginées dans ces questions ne s'étant encore jamais présentées. C'est d'ordinaire la semaine que ces cas se produisent et je suis encore à me demander quand la compagnie s'est trouvée dans la situation d'avoir à payer quatre fois le salaire courant.

Q. La chose pourrait se produire un samedi soir, advenant que les hommes se hâtassent de 11 heures à minuit, le samedi; qu'ils n'eussent pas le temps de prendre leur repas et qu'ils persistassent quelques heures sur le dimanche. C'est alors qu'ils retireraient le temps double du dimanche. Mais si la chose se produisait le dimanche soir et que l'on travaillât sur le lundi, on n'aurait pas temps double.

M. Sales: Plus bas on trouve une disposition à l'effet que l'heure de repas de nuit soit fixée à une certaine heure et que le navire fournisse des repas convenables.

Le président: Mon père connaissait quelque chose en l'espèce à titre de maître-débardeur et entrepreneur de chargement et de déchargement des navires; or quand un navire doit partir, rien ne peut suspendre les travaux. On m'a parlé d'un nombre inimaginable d'heures de travail; on a cité le cas de gens ayant travaillé des 36 et même des 48 heures consécutives.

M. Sales: Ces faits sont exactement ceux qui, au dire du témoin, ont amené l'Union et qui sont impossibles de nos jours.

Le président: Ils pourraient se renouveler mais à un prix exorbitant, et ce à seule fin de rendre impossible aux chefs d'entreprise de recourir à ces abus autant que possible.

Q. Les compagnies fournissent-elles le souper aux hommes aujourd'hui?—R. Oui, c'est entendu; l'arrangement le dit en toutes lettres ici. Les compagnies doivent fournir des repas satisfaisants, mais ce n'est pas toujours ce qu'elles font. Ces repas sont censés coûter 35c.

Q. Les hommes en question sont des lambrisseurs, autrement dit des charpentiers travaillant sur le pont du navire, et non des débardeurs quelconques occupés à décharger des navires?—R. Non, on appelle ces derniers "débardeurs". Nos gens à nous travaillent à titre de lambrisseurs de navires; ce sont des charpentiers qui travaillent de leur métier et ne font pas autre chose que de lambrisser les navires, ou encore fabriquer des stalles ou tout autre travail de cette nature pour le compte de ces compagnies. Ainsi supposons qu'il soit arrivé un accident aux ponts supérieurs du navire dans la traversée, du fait d'une tempête ou autre chose de cet acabit; ce sont nos gens qui font les réparations nécessaires. Il arrive naturellement que tous ne sont pas, à la lettre, qualifiés pour effectuer ces travaux, mais il reste que sur le nombre on compte quantité de vrais artisans que la compagnie garde à son emploi depuis des années et parmi lesquels elle sait distinguer les experts. Nous avons chez nous des artisans réels qui ne font rien d'autre chose que de s'adonner aux travaux difficiles de l'intérieur des navires.

[M. Arthur Martel.]

M. Sales:

Q. Voulez-vous jeter un coup d'œil sur la clause 8 de votre arrangement? Seriez-vous disposé à donner à cette clause un sens à l'effet que les hommes puissent demander qu'on leur serve un repas à cette heure?—R. Oui.

Q. Ils peuvent faire cela?—R. C'est l'heure fixée pour le repas, mais si un homme ne peut prendre son repas à ce moment, et qu'il reste à son poste, il a temps double.

Q. Et, cependant, si les hommes le veulent, ils peuvent dire: "Nous avons droit à notre repas tout de suite, et nous allons le prendre."?—R. Oui, mais comme je vous l'ai dit tout à l'heure, messieurs, l'harmonie la plus parfaite existe et nous comprenons la chose comme suit: notre organisme de travailleurs est engagé dans l'entreprise et prétend y rester. Or, si nous voulons rester dans cette entreprise, il nous faut ménager ceux qui veulent bien venir à nous et engager les pourparlers qui aboutissent à une entente. Si nous abusons de la situation, le résultat sera que nous cesserons de travailler. Nous nous rendons parfaitement compte de la situation, et donc, chaque fois que survient une difficulté, notre représentant, le chargé d'affaires, est appelé: d'abord ce dernier s'efforce toujours de voir la chose de haut, ce qui fait que jamais rien de désagréable ne se produit.

Le président:

Q. Je suis sûr, messieurs, que nous sommes tous redevables à M. Martel d'être venu devant nous et de nous avoir exposé la situation; nous lui permettrons donc de se retirer, à moins qu'il n'ait quelque chose à ajouter.—R. Avant de me retirer, je désirerais me renseigner sur certains points qui demeurent obscurs. Il est probable que je ne sais pas saisir la portée exacte des paroles, mais M. Campbell déclare que le coût d'une stalle va de $16 à $18.

Q. A quelle page lisez-vous?—R. Je vois que c'est à la page 102, à mi-page:

> *"Le président:*
>
> "Q. Avant de quitter les stalles. Vous dites que chaque stalle coûte $16?—R. De $16 à $18 sur le pont, et $9 dans l'entrepont."

Est-ce de cela que vous vouliez parler?—R. Oui, monsieur. Notre organisation a attiré mon attention sur ces mots; et de fait nous pensons que ces paroles sont de nature à fausser la question, car on ne dit pas si ce prix comprend le matériel. Or, de ce que la chose est rattachée assez étroitement aux déclarations faites ou à faire relativement aux unions ouvrières, un tel exposé serait de nature à faire croire au public que ces prix représentent uniquement notre temps à l'ouvrage, notre salaire simple et net. Or, je ne voudrais pas que le public se fît cette opinion que, partant d'un tarif de 50c. l'heure, pour ce genre de travail, les stalles reviennent à $16; cette fausse opinion causerait du préjudice à notre organisme.

Q. Personne n'arriverait à cette conclusion après avoir pris connaissance des témoignages. Plus loin, on dit:

> *"M. Hammell:*
>
> "Q. Le matériel de ces stalles coûte-t-il cher?—R. Ce matériel revient assez cher présentement. Le matériel d'un pouce et demi coûterait probablement de $45 à $50..."

Aux mille pieds, je suppose:

> "...alors que le coût en était d'ordinaire de $12 à $15."

Nous sommes fort aises d'apprendre de votre bouche que $16 et $18 comprennent le matériel aussi bien que la main-d'œuvre, cependant, je ne crois pas

[M. Arthur Martel.]

que personne soit porté à penser que ce chiffre s'applique uniquement à la main-d'œuvre.—R. Monsieur le président, il se peut que la chose se présente clairement à votre esprit à vous, messieurs du comité, parce que vous avez entendu l'ensemble des témoignages; mais le grand public ne lit pas—je ne pense pas que le grand public prenne jamais connaissance des déclarations faites dans cette enceinte. Or, ce public va ramasser un mot quelconque par hasard qui va sauter à ses yeux, et il va s'imaginer que le sens qu'il prête lui-même est le sens réel. Donc, quand on dit $45 comme coût probable du matériel aux mille pieds, le texte, lui, ne le dit pas; or, en parlant de stalles dont chacune coûte de $16 à $18 de construction, le public pourrait en venir à cette conclusion que ces chiffres s'appliquent uniquement à la main-d'œuvre, que le matériel coûte de $40 à $50. Si ces prix sont aux mille pieds, pourquoi ne pas le dire et éclairer ainsi la situation?

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien de temps prend-on pour ériger une stalle?—R. Je ne saurais dire car nos gens ne travaillent pas à la tâche mais à l'heure. Nous n'avons jamais consenti à travailler à la tâche—i.e. à la pièce ou au contrat—notre organisation, comme telle, étant opposée à ce genre de travail, au système de la tâche. Nous sommes d'avis que pour un salaire raisonnable nous devons fournir un travail raisonnable, et le juge en l'espèce est le contremaître ou le patron. Si nos gens ne donnent pas satisfaction, il ne reste qu'à les renvoyer. Nous ne pouvons donc rien dire du coût à l'heure, pas plus que le nombre d'heures nécessaires pour la construction d'une stalle; toutefois, on pourrait vous fournir ce renseignement si vous le désirez.

M. Gardiner:

Q. Avez-vous quelque idée du coût du matériel qui entre dans la construction d'une stalle?—R. Non, je n'en ai pas la moindre idée. Je pourrais cependant vous procurer ce renseignement, à votre gré.

Le PRÉSIDENT: Fort bien, nous vous remercions beaucoup, monsieur.

M. GARDINER: Le témoin serait peut-être en mesure de se procurer le coût approximatif de la main-d'œuvre et du matériel qui entrent dans la construction d'une stalle.

Le PRÉSIDENT: Je vais vous prier de bien vouloir préparer un état assez bref et de nous le faire parvenir. Inutile de revenir à Ottawa en personne, pour paraître devant le comité. Votre état pourra indiquer le prix, le coût du matériel et celui de la main-d'œuvre pour chaque stalle, au tarif actuel.

Le TÉMOIN: Vous désirez avoir la quantité de matériel entrant dans une stalle, les prix et le nombre approximatif d'heures?

Le PRÉSIDENT: Oui, pour chaque stalle. Merci, monsieur, nous vous sommes fort obligés.

Maintenant, monsieur Ward, nous allons, ce matin, vous interroger sur les crédits ruraux.

JOHN W. WARD est rappelé.

Le président:

Q. Vous êtes, monsieur Ward, au courant, j'imagine, des systèmes de crédits ruraux en usage dans certaines de nos provinces du Canada?—R. Oui, monsieur, je désire traiter la question des crédits à long terme ou crédits hypothécaires; et dans cet ordre d'idée, je désire vous lire tout d'abord le texte d'une résolution adoptée à la réunion du Conseil Canadien d'Agriculture tenue à Toronto dans la dernière semaine de mars de cette année, et qui est ainsi conçue:—

"Attendu que le Canada a un besoin urgent d'un système d'envergure relatif aux crédits ruraux à long terme, et

"Attendu que les systèmes provinciaux en existence sont nécessairement restreints dans leur champ d'action à cause des disponibilités limitées des finances provinciales,

"Qu'il soit en conséquence résolu que le conseil demande instamment au gouvernement du Canada d'introduire à la session présente du parlement une mesure destinée à assurer l'existence d'un système adéquat de prêts agricoles à long terme."

Mais avant d'aller plus loin, je désire parler de la nécessité d'assurer à bon compte ces crédits ruraux à long terme en faveur des fermiers de ce pays. Je m'imagine que vous savez tous, que vous comprenez tous que les fermiers payent aujourd'hui des taux d'intérêts beaucoup plus élevés que les autres industriels. Et la chose est vraie non seulement des crédits à court terme qu'ils obtiennent des banques mais aussi des crédits à long terme ou hypothécaires octroyés par les compagnies de prêts hypothécaires, les compagnies d'assurances et autres. Dans l'Ouest, que je connais bien mieux que l'Est, les taux d'intérêts sur prêts hypothécaires sont de 8 p. 100.

Le président:

Q. Combien dites-vous?—R. 8 p. 100. Il arrive plus d'une fois que les fermiers doivent payer 9 p. 100 sur prêts hypothécaires de cinq ans; nombreux sont ceux-là.

Q. Et dans quelle partie de l'Ouest paye-t-on 9 p. 100?—R. Dans le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta.

Q. Se rencontre-t-il des districts particuliers qui aient à payer 9 p. 100, ou bien est-ce l'usage un peu partout sur le territoire de ces provinces?—R. Je suis d'avis que plus vous vous éloignez, plus les taux d'intérêts sont élevés.

Q. L'Alberta paye plus que le Manitoba?—R. On trouvera un plus grand nombre d'emprunteurs dans l'Alberta payant 9 p. 100 que dans le Manitoba.

M. McKay:

Q. Comment expliquez-vous la chose?—R. Ce taux est l'application possible; les compagnies de prêts hypothécaires peuvent imposer ce chiffre; or pouvant l'obtenir, elles ne manquent pas de le faire.

Le président:

Q. Voulez-vous laisser entendre que les gens de l'Alberta sont plus en mesure de payer 9 p. 100 que ceux de la Saskatchewan?—R. Non, monsieur; ce que je veux laisser entendre est que ni les fermiers du Manitoba, ni ceux de la Saskatchewan, pas plus que ceux de l'Alberta ne sont en mesure de payer 9 p. 100 d'intérêt; et ici je désirerais vous soumettre l'idée, advenant que des manufacturiers ou autres industriels paraissent devant vous, toutes gens engagés dans des entreprises considérables et prospères, de leur demander quel est le chiffre d'intérêts qu'ils se croient en mesure de pouvoir payer sur leur capital d'emprunt, et s'ils peuvent payer 8 ou 9 p. 100 sur ce capital; je préférerais même que vous ne mentionniez pas des 9 p. 100. J'ai dit que bon nombre de gens payent 8 p. 100, et que si le gouvernement peut leur permettre d'obtenir de l'argent à des taux plus modérés, il sera opportun de le faire.

M. Elliott:

Q. Monsieur Ward, n'a-t-on pas certaines difficultés à hypothéquer les biens-fonds agricoles?—R. Je n'imagine pas que le premier venu désireux d'emprunter puisse le faire, cependant il reste une proportion considérable d'argent disponible pour les prêts hypothécaires.

[M. John W. Ward.]

Comme vous le savez, les compagnies de chemins de fer, manufacturiers et autres, visant des buts commerciaux, sont en mesure de se procurer leur capital par l'émission d'obligations à long terme à des taux d'intérêts favorables; d'un autre côté, les emprunts des fermiers sur capital se confinent pratiquement aux hypothèques, lesquelles sont remboursables dans les cinq ans, ou renouvelées à grands frais souvent, à la fin du délai prévu. En tout état de cause, les fermiers sont, du fait du système présentement en usage, dans l'obligation de payer des taux d'intérêts plus élevés que les autres industriels en cause, ce qui constitue une grosse épine au pied de l'industrie fondamentale qu'est l'agriculture pour le pays.

Le président:

Q. Est-ce une lecture que vous faites, monsieur Ward? Si oui, point n'est besoin que le rapporteur l'enregistre.—R. Ce que j'ai sous les yeux est un rapport que j'ai préparé pour d'autres fins et dont certaines parties me semblent dignes d'être communiquées; cependant, je ne me propose pas de continuer à lire jusqu'au bout; ainsi, je pourrais peut-être continuer encore quelque peu. . .

Q. Certainement; je croyais simplement pouvoir économiser du temps.—R. Il est difficile de savoir de quelle façon les fermiers pourraient établir leur industrie sur une base payante quand on les voit tenus de payer des taux d'intérêts plus élevés que les autres industriels.

Pour ce qui est de la sécurité des prêts consentis sur la terre, j'ai en mains le rapport annuel de la *National Trust Company*, l'une des institutions de l'Ouest les plus considérables engagées dans le commerce des prêts; or à la réunion annuelle de cette compagnies, le 30 janvier 1923, le gérant général, M. W. E. Rundell, a déclaré:

> "Avant d'aller plus loin dans les considérations générales, permettez que je parle à un point de vue plus spécifique relativement à nos prêts personnels sur crédits pour les provinces des Prairies. Nous avons prêté dans ces provinces pendant plus de vingt ans, et nous en sommes encore à attendre, bon an mal an, une perte d'un dollar sur l'ensemble de nos opérations hypothécaires. Je n'entends pas déclarer que, si l'on entre dans les cas individuels, on n'ait pas eu à subir certaines pertes minimes, ce qui d'ailleurs est le cas, mais ces pertes ont été compensées et davantage, dans le cours de l'année où elles ont surgi, par des profits tirés de la vente d'autres propriétés expropriées. Or, ceci ne s'applique pas à nous."

Vous avez donc là une compagnie qui prête sur hypothèques dans les provinces des Prairies depuis quelque vingt ans, et elle n'a fait nulle perte. Elle a perdu quelque argent une année, possible; et sur une unique propriété; mais elle a récupéré cette perte: toujours il s'est trouvé quelque autre propriété qu'elle a pu vendre à profit la même année, ce qui lui a permis d'encaisser un profit minime sur les expropriations forcées. Ce qui revient à dire que les prêts hypothécaires agricoles constituent un placement de tout repos.

M. McKay:

Q. Pouvez-vous nous fournir le chiffre des forclusions de ces compagnies? —R. Non, elles ne nous renseignent pas là-dessus.

Q. Il se peut qu'elles se soient montrées très exclusives en matière de garanties; le fermier pourrait bien avoir souffert de leur attitude radicale?—R. Elles ne prêtent pas, à l'extérieur, plus que pour 50 p. 100 de la valeur de la propriété; et elles ont l'oreille au guet sur les districts qu'elles favoriseront de prêts, et ainsi de suite.

Le président:

Q. Supposons que nous prenions pour acquit, sans trop aller au fond des choses, qu'un prêt agricole de 50 p. 100 de la valeur, calculée avec équité mais

prudence, constitue une forme de prêt tout aussi sûre que puisse l'être aucun prêt quelconque. Nous sommes d'accord là-dessus, n'est-ce pas?—R. C'est justement ce que je me proposais de prouver.

M. Sales:

Q. Prête-t-on jamais jusqu'à 50 p. 100 de la valeur de la propriété gagée?—R. Ce chiffre est considéré comme un maximum, et la valeur du gage est calculée par un inspecteur salarié. On n'accepte pas le chiffre calculé par l'agent local travaillant à commission; les compagnies dépêchent sur les lieux leur propre représentant salarié, dévoué à leurs intérêts exclusifs; or cet homme est tout naturellement porté à établir des chiffres plutôt conservateurs.

M. McKay:

Q. Monsieur Ward, pouvez-vous nous donner un montant quelconque représentant le pourcentage de refus de la part des compagnies qui acceptent des hypothèques sur les terres? Elles peuvent fort bien faire un choix au petit bonheur?—R. Oui, mais vous constaterez que pratiquement toutes les fermes du pays sont grevées d'une hypothèque.

M. Gardiner:

Q. Vous avez fait allusion à un autre point, monsieur Ward, à propos de ce rapport et j'aimerais obtenir d'autres renseignements. Le gérant de cette compagnie a déclaré que la compagnie n'avait en réalité perdu aucun argent. N'est-il pas vrai que dans un cas de forclusion les compagnies hypothécaires fixent un prix comprenant l'hypothèque et tous les frais, et lorsque personne n'achète à ce prix, les compagnies hypothécaires deviennent propriétaires de ce morceau de terre?—R. Oui.

Q. Lorsqu'elles sont ainsi devenues propriétaires de ces terres ces compagnies se trouvent alors en position de les vendre au meilleur prix qu'il leur est possible d'obtenir?—R. Oui.

Q. En conséquence, de ce chef, s'il leur était arrivé de perdre quoi que ce soit sur un morceau de terre, elles pourraient refaire cette perte en vendant d'autrs terrains à un prix plus élevé que le montant de l'hypothèque et des frais?—R. C'est exactement la signification de cette déclaration que je vous ai lue et que j'ai puisée dans ce rapport.

Maintenant, le Conseil d'Agriculture est d'avis qu'il est absolument nécessaire, dans le but d'asseoir l'industrie agricole sur une base solide, d'établir au Canada un système de prêts agricole à longue échéance comportant remboursement sous forme d'amortissement et disposant de ressources assez abondantes pour répondre à toutes les demandes raisonnables. La plupart des pays agricoles ont un système de ce genre, et si vous le désirez je puis vous donner les renseignements détaillés concernant les systèmes en vigueur aux Etats-Unis dont M. King vous a déjà parlé, bien que j'aimerais faire certaines remarques à ce sujet aussi, et à expliquer les systèmes en vigueur dans l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Lorsqu'ils pouvaient obtenir gratuitement des homesteads à une distance raisonnable des voies ferrées, les colons pouvaient, au Canada, tout en ne plaçant qu'un capital relativement peu considérable, devenir propriétaires de terrains et s'y établir dans des conditions favorables; mais à l'heure actuelle, alors que pratiquement toutes les bonnes terres se trouvent entre les mains de particuliers, le colon ordinaire se trouve dans l'impossibilité d'obtenir une terre, à moins qu'il ne puisse l'acheter d'après le système de paiements à long terme ou qu'il ne puisse emprunter de l'argent aux mêmes conditions. C'est là un fait reconnu par le système d'établissement des soldats sur des terres et aussi par le

[M. John W. Ward.]

département des terres du chemin de fer Pacifique-Canadien qui vend des terres aux colons grâce à un système de paiement répartis sur une période de vingt ans, et aussi par l'Association de Colonisation du Canada qui a l'intention de vendre aux colons des terres payables en 32 ans. Je suis d'avis qu'à moins d'accorder aux cultivateurs des facilités de crédit à long terme, nous nous exposons à voir les provinces de l'Ouest devenir en grande partie un pays de cultivateurs locataires et, comme question de fait, le nombre des locataires sur les terres croît dans cette partie du pays à l'heure actuelle. A mesure que le prix des terres monte de même qu'augmente aussi la population, ce mouvement...

Le président:

Q. Permettez-moi de vous interrompre ici par une question, vous dites que le nombre des locataires augmente. Quelle catégorie de personnes deviennent ainsi des propriétaires?—R. Les compagnies hypothécaires, en grande partie.

Q. Y a-t-il d'autres catégories?—R. La plupart sont des gens qui ont acheté ces terres par voie de spéculation, et des gens qui avaient prêté de l'argent sur des terres qu'il leur a fallu reprendre par suite du fait que le cultivateur n'a pu faire ses paiements.

M. Sales:

Q. Et les gens des petites villes, les hommes d'affaires qui sont devenus propriétaires de ces fermes parce que les cultivateurs n'ont pas pu payer leurs obligations?—R. Oui.

Le président:

Q. En d'autres termes, la classe des créanciers devient propriétaire, et loue ces terres aux cultivateurs; c'est la situation, n'est-ce pas? Cet état de choses prend-il des proportions considérables?—R. Je n'ai pas de chiffres statistiques à ce sujet.

Q. J'ai sous les yeux un article indiquant comment cette situation se développe dans certains états du nord-ouest américain. J'ai lu dans un article de *The Nation*, journal américain, en date du 11 avril 1923, intitulé "Pourquoi les cultivateurs meurent de faim'.:

> "Les quatre états du Minnesota, North-Dakota, South-Dakota et Montana contiennent 388,482 fermes comprenant 73,250,000 acres de terres améliorées. Tout d'abord, le nombre de locataires sur les terres augmente. Les chiffres donnent de 21 p. 100 en 1910 à 34.7 p. 100 en 1920 dans le Minnesota; de 14.3 p. 100 en 1910 à 25.5 p. 100 en 1920 dans le Dakota-Nord; de 24.8 p. 100 en 1910 à 35.7 p. 100 en 1920 dans le Dakota-Sud et de 8.9 p. 100 en 1910 à 11.3 p. 100 en 1920 dans le Montana. En d'autres termes, 97,100 fermes, dans ces états, se trouvent actuellement entre les mains de locataires."

Vous ne pouvez pas nous donner un exposé de ce genre pour les provinces des prairies?—R. Non, monsieur, mais le Collège Agricole du Manitoba a fait un relevé il y a deux ans et a obtenu tous ces renseignements. Le rapport complet de ces travaux n'a pas encore été publié, mais l'un des professeurs de ce collège qui a pris part à ces travaux a fait une conférence à Winnipeg il y a peu de temps et a déclaré que le nombre des locataires augmentait considérablement.

Q. Vous basez-vous entièrement sur la déclaration de ce professeur ou bien les conclusions de ce dernier sont-elles les mêmes que celles que vous ont permis d'étirer vos propres observations?—C'est un fait général que le nombre des locataires augmente dans les provinces de l'Ouest.

Q. Qu'avez-vous constaté vous-même?—R. Simplement ceci que...

[M. John W. Ward.]

Q. L'avez-vous constaté vous-même?—R. Simplement parce que je l'ai entendu dire par d'autres personnes; c'est la seule manière de savoir, l'ayant appris d'une autre personne.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Ces locataires paient-ils un loyer en espèces ou travaillent-ils pour une part dans les profits?—R. Je crois que la plupart travaillent pour une part dans les profits.

Q. A quelle classe appartiennent ces locataires; sont-ce des hommes qui ont déjà travaillé sur une terre, ou des nouveaux venus ou des cultivateurs qui n'ont pas réussi?—R. Je crois que la plupart sont des cultivateurs qui n'ont pas réussi, mais je crois aussi qu'il y a un bon nombre de personnes ne parlant pas l'anglais devenues ainsi locataires.

Q. Des gens qui n'ont que peu de capital?—R. Oui.

Le président:

Q. Et ces gens sont devenus locataires dans le but de se relever, pour ainsi dire?—R. Je ne le sais pas. Vous voyez, la raison probable de l'augmentation du nombre de locataires aux Etats-Unis se trouve dans le fait que les terres se vendent plus cher, et lorsque les terres se vendent un prix élevé le cultivateur ordinaire ne peut pas les acheter et pour cette raison travaille à titre de locataire. Ce que je veux établir dans le moment c'est qu'à mesure que la valeur des terres augmentera, comme elle augmentera si la prospérité revient et si notre population augmente et ainsi de suite, les nouveaux venus auront encore plus de difficultés à devenir propriétaires de terre. Ce phénomène, naturellement, ne se limite pas à l'Ouest du Canada. C'est une condition qui existe dans le monde entier, où les terres sont entre les mains de propriétaires distincts. A mesure que la valeur des terres augmente, cette augmentation va au propriétaire et il est alors difficile pour un locataire de louer cette terre parce qu'il lui faut payer un loyer plus élevé?—R. Oui, et je crois qu'il est raisonnable, en tant que la chose se peut, que la terre soit exploitée par le propriétaire, et la situation dont nous parlons ne fait que rendre encore plus nécessaire l'obtention de capital sur prêts à longue échéance et aux plus bas taux possibles d'intérêt afin que l'occupant puisse aussi en être le propriétaire. Nous espérons obtenir de grands succès dans l'Ouest et aussi dans toutes les autres parties du Canada, grâce à la coopération, mais l'expérience nous a prouvé que la coopération de la part des cultivateurs ne peut pas donner des avantages permanents chez les locataires, parce que si la coopération a pour résultat l'amélioration de la terre et des profits plus considérables pour le cultivateur, et dans les cas où la terre est la propriété du propriétaire ce dernier augmentera le loyer. Maintenant, la coopération agricole a donné les meilleurs résultats au Danemark et en Irlande. Dans les deux cas le développement de la coopération s'est fait à la suite de l'achat de la terre par l'ancien locataire grâce à un système de prêts à longue échéance établi par le gouvernement britannique et aussi par le gouvernement danois. Ces gouvernements ont fourni l'argent qui a permis aux locataires d'acheter les terres, et dans certains cas les paiements s'étendaient sur une période de soixante et même soixante-dix ans.

M. Sales:

Q. Avant que vous ne laissiez de côté cette question des locataires, je voudrais appuyer sur le fait que, d'après le système d'hypothèque actuel, lorsqu'un cultivateur ne fait pas ses paiements il devient automatiquement locataire?—R. Oui, les compagnies hypothécaires obligent le cultivateur à faire une cession de son titre et à devenir son locataire.

[M. John W. Ward.]

M. Caldwell:

Q. Lorsqu'il ne fait pas son paiement?—R. Lorsqu'il doit des paiements il doit leur donner un bail, devenant alors locataire, et une partie de la récolte de la terre — mais d'ordinaire on permet à cet homme de réintégrer. Lorsqu'il paie le montant en souffrance, on lui redonne son titre.

M. Sales:

Q. Ce qu'il y a de plus regrettable dans toute cette affaire c'est que lorsqu'un cultivateur devient locataire en vertu de cette entente, il perd son exemption, et s'il se trouve dans de mauvaises affaires, il perd ses quatre chevaux, ses vaches et ses machines, lesquels se trouvent autrement exemptés par la loi?—R. Je ne le sais pas.

Q. Je tiens d'une bonne autorité que tel est le cas?—R. Je ne le sais pas.

M. McKay:

Q. Où cela se passe-t-il?—R. Aux Etats-Unis?

M. SALES: Non, au Canada. Je dis qu'actuellement aux termes des obligations hypothécaires, lorsqu'un cultivateur doit des paiements en souffrance, il devient automatiquement locataire et lorsqu'il n'est plus propriétaire de la terre il perd son droit d'exemption. En vertu de notre loi le cultivateur de la Saskatchewan est exempt. Personne ne peut saisir quatre chevaux, deux ou trois vaches, autant de poules, les machines, les semences et la nourriture pour les animaux, mais lorsque ce cultivateur devient locataire, par suite de paiements en souffrance, il perd automatiquement ce privilège d'exemption et cela est très regrettable.

Le PRÉSIDENT: Est-ce la lettre de la loi de la Saskatchewan?

M. SALES: C'est l'application de la loi.

M. CALDWELL: Ces cultivateurs sont encore mieux que ceux du Nouveau-Brunswick parce que nous n'y avons aucune exemption.

Le PRÉSIDENT: Nous en avons dans Québec.

Le TÉMOIN: Je croyais que ces exemptions étaient accordées aux termes de la Grande Charte.

Le PRÉSIDENT: Non.

Le TÉMOIN: C'est de là qu'elles tirent leur origine.

M. Caldwell:

Q. Le cultivateur devient-il automatiquement locataire sans que la compagnie hypothécaire ait à forclore l'hypothèque?—R. La compagnie hypothécaire, tout en le menaçant de la forclusion, fera consentir le cultivateur à devenir son locataire.

Q. Ce n'est pas un contrat convenable?—R. Non.

M. SALES: J'en appelle à la décision de M. Reid. Ce monsieur a déjà été assermenté. Pourriez-vous corroborer ma déclaration? Dites tout simplement qu'il en est ainsi ou qu'il n'en est pas ainsi.

M. REID: Permettez-moi de vous demander de ne pas prendre note de ma déclaration. C'est un fait, comme le dit M. Sales, que cela se pratique aujourd'hui dans la Saskatchewan. Il y a une clause — un mot seulement, je crois dans le contrat hypothécaire. Veuillez empêcher ce sténographe de noter ce que je dis?

Le PRÉSIDENT: Si cette déclaration a une réelle valeur, laissez le pays en juger.

M. REID: Il arrive en pratique, aujourd'hui, à ce que je comprends, que le cultivateur perde son exemption et qu'il devienne locataire et qu'on vende tout ce qu'il possède.

[M. John W. Ward.]

Le PRÉSIDENT: Dois-je comprendre que la loi de la Saskatchewan n'accorde au locataire sur une terre aucune exemption?

M. REID: Je crois qu'elle n'en accorde aucune.

M. CALDWELL: La loi du Nouveau-Brunswick n'accorde aucune exemption au cultivateur, pour quoi que ce soit.

Le PRÉSIDENT: Comme nous parlons tous ici de ce qui se passe dans notre province respective, je puis dire que la loi de la province de Québec exempte de la saisie un attelage, une charrue, des chevaux, des bœufs, le lit et la literie qui servent au cultivateur, ses habits, un poêle, des ustensiles de cuisine et un certain nombre d'autres choses, de sorte qu'un homme n'est pas jeté sur le pavé sans avoir un lit où se reposer et un poêle sur lequel il peut faire cuire ses aliments.

M. CALDWELL: Dans le Nouveau-Brunswick, on saisira tout, même les habits qu'il porte sur lui.

M. MCKAY: Les gens ont le cœur dur là-bas.

L'hon. M. SINCLAIR: Les cas de forclusion sont si rares dans ma province que je ne puis me rappeler aucun cas.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Y a-t-il chez vous une certaine classe de gens qui font métier d'être locataires et de ne devenir jamais propriétaires comme on en rencontre aux Etats-Unis? Je comprends qu'il se trouve aux Etats-Unis un certain nombre de cultivateurs qui font métier d'être locataires plutôt que propriétaires de terres?—R. Je crois qu'il s'en trouve quelques-uns qui le font.

Q. Pouvez-vous nous donner des chiffres indiquant que le nombre des locataires a considérablement augmenté au Danemark et en Irlande comme résultat du système que vous avez exposé?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici, mais vous savez probablement que depuis un grand nombre d'années la question des terres a constitué l'un des grands problèmes de l'Irlande et que le gouvernement britannique a adopté des lois depuis trente ou quarante ans pour permettre aux cultivateurs locataires en Irlande d'acheter leurs terres, et l'Irlande a pratiquement été transformée de ce qu'elle était, un pays de vastes propriétés où les locataires vivaient dans des conditions misérables, des taudis et autres misères de ce genre, en un pays de paysans propriétaires. La même chose a été accomplie au Danemark. Le gouvernement du Danemark a acheté les terres et les a vendues aux cultivateurs leur accordant en moyenne soixante ans pour les payer et ne demandant un intérêt que de trois p. 100 de sorte que ce qui s'est produit au Danemark et en Irlande c'est que le cultivateur n'a payé qu'environ le même montant, chaque année, que celui qu'il payait en loyer, et c'était une annuité, c'est-à-dire qu'au bout de soixante ou soixante-dix ans, selon le cas, il deviendra propriétaire de la terre. Dans l'intervalle, son loyer ne peut être augmenté, toutes les améliorations qu'il fait sur la terre lui appartiennent, et tous les profits qu'il pourra retirer de la coopération ou quoi que ce soit lui appartiendront au lieu de retourner au propriétaire sous forme d'augmentation de loyer. Je ne doute pas que les élèves qui suivent des cours agricoles ou qui étudient la coopération en Europe vous diront que le mouvement coopératif au Danemark n'aurait pas donné les résultats que l'on a obtenus si les cultivateurs n'avaient pas été les propriétaires de leurs terres. Je n'ai mentionné cette question que dans le but d'exposer une des raisons pour lesquelles il est à propos, dans l'intérêt non seulement des cultivateurs, mais aussi de tout le pays, d'établir un système de prêts à long termes pour les cultivateurs au taux d'intérêt le plus bas possible. Maintenant, dans...

[M. John W. Ward.]

M. McKay:

Q. Pouvez-vous nous exposer un projet de ce genre? Avez-vous des suggestions à soumettre à ce comité?—R. Je ne voudrais pas vous présenter un projet complet et défini, mais je puis vous exposer deux méthodes que l'on se propose d'adopter dans l'introduction d'un système de ce genre en ce pays, sous les auspices du gouvernement fédéral.

Q. En dehors et distinctement du système de banque?—R. Oh! oui, absolument. Maintenant, dans certaines de nos provinces nous avons eu des systèmes de prêts à longue échéance sous les auspices du gouvernement provincial, mais les ressources à la disposition de ce système sont absolument insuffisantes pour répondre à tous les besoins de la situation. La Commission de Prêts agricoles de la Saskatchewan, dont le taux d'intérêt sur les prêts est de $6\frac{1}{2}$ p. 100 sur un d'amortissement de trente ans, a prêté jusqu'à huit millions et demi de dollars au 31 décembre 1922 et dont une somme de $7,768,109.52 était impayée à cette date. Le rapport de la commission pour l'année se terminant le 31 décembre 1922 établit que l'on a reçu au cours de l'année 415 demandes de prêts pour un chiffre global de $1,450,368. Quatre-vingt-dix-sept prêts ont été consentis pour un total de $361,120.36.

Le président:

Q. Les demandes atteignaient quel chiffre?—R. $1,450,000 et on a prêté $361,000. On avait 415 demandes et on a fait 97 prêts.

Q. Pouvez-nous dire si les autres demandes ont été accordées? Sinon, était-ce parce qu'elles n'étaient pas satisfaisantes ou parce que l'on n'avait pas d'argent?—R. Parce que l'on n'avait pas d'argent.

Q. En êtes-vous bien certain?—R. Oui. J'ai lu le rapport. Ce rapport dit: "La plupart des prêts qui ont été faits avaient été acceptés par la Commission en en 1921 ou même avant," de sorte que pratiquement l'on n'a accordé aucune demande faite en 1922. "La commission s'est trouvée à court d'argent pendant une bonne partie de l'année, et les livres ont été fermés le 31 décembre 1922 alors qu'il y avait un fort découvert à la banque." Cela prouve que la Commission des Prêts agricoles de la Saskatchewan est absolument incapable de satisfaire à toutes les demandes que lui font les cultivateurs de cette province.

M. Caldwell:

Q. Vous dites $6\frac{1}{2}$ p. 100, plan d'amortissement?—R. Oui.

Q. Cela représente-t-il $6\frac{1}{2}$ p. 100 pour le capital et l'intérêt par année?—R. Non, $6\frac{1}{2}$ p. 100 pour l'intérêt seulement.

Le président:

Q. Il y a ensuite le fonds d'amortissement, ou l'amortissement du paiement en plus de ces $6\frac{1}{2}$ p. 100?—R. Oui. Si vous n'y voyez pas d'objection je puis vous donner quelques renseignements concernant la Commission de Prêts agricoles de la Saskatchewan.

Q. Si vous pouviez ne parler que des points les plus saillants et ne pas faire autant de citations. Vous assistez aux réunions de ce comité depuis si longtemps que vous pouvez vous rendre compte de l'énormité de travail que nous avons à faire, de sorte que si vous pouviez ne vous arrêter qu'aux points les plus saillants, nous vous serions très obligés.—R. Oui. Au Manitoba existe un système semblable et l'on y a fait des prêts jusqu'au 31 août 1922. Le montant impayé à cette date était de $7,829,227.93. Au Manitoba l'on fait aussi des prêts sur le plan d'amortissement à trente ans, le taux d'intérêt étant de 7 p. 100.

Q. Je ne sais pas si vous avez ce renseignement ailleurs. Je ne veux pas vous interrompre si vous devez nous donner ce renseignement plus tard, mais quel est le montant en souffrance avec ce système de prêts. Comment les gens

[M. John W. Ward.]

paient-ils les intérêts et les versements du capital. Cela est très important pour nous?—R. Je ne le sais pas.

Q. C'est justement ce que nous voulons savoir des témoins qui comparaissent devant nous; nous voulons qu'ils aient tous ces renseignements à notre disposition parce que nous sommes ici pour nous enquérir des faits réels touchant ces questions. Nous aurons probablement à faire une recommandation sur l'opportunité d'établir un système de crédits ruraux en ce pays indistinctement des banques, et il est très important que nous sachions de quelle manière ces systèmes fonctionnent au point de vue des affaires. R. Lorsque les directeurs de ces institutions ne me le disent pas, comment puis-je vous le dire?

M. Caldwell:

Q. Leur rapport ne le dit-il pas?—R. J'ai le rapport de la commission des prêts agricoles de la Saskatchewan.

Le président:

Q. Veuillez regarder. C'est justement ce que nous voulons savoir, au point de vue de l'opportunité d'établir, sur une base convenable, des systèmes de crédit rural, ou de l'argent à meilleur compte pour nos cultivateurs. Nous n'avons pas besoin de discuter cette question. Je crois que nous sommes tous d'accord sur ce point.—R. Puisque ce point est admis, je n'ai pas besoin de m'étendre plus longtemps sur ce sujet, mais je veux tout simplement dire que nos systèmes provinciaux ne sont pas suffisants.

Q. On parle de ces systèmes dans ce rapport. Nous voulons savoir si ces systèmes sont administrés de manière à ce que l'argent du peuple ainsi prêté se trouve en sûreté. Les provinces administrent-elles ces systèmes de manière à ce que l'argent du peuple rapporte un intérêt et ces prêts sont-ils remboursés comme le demandent les contrats? C'est très important pour nous.—R. Le système de la Saskatchewan—je crois que je ferais mieux de vous donner les chiffres du rapport annuel de la Commission de prêts agricoles de la Saskatchewan pour l'année terminée le 31 décembre 1922 et qui se trouve ici.

Q. Je ne veux pas lire tout ce rapport, si, grâce à l'étude que vous en avez faite, vous pouvez nous donner les renseignements que nous voulons obtenir. Nous pouvons tous lire ces rapports pour notre propre compte. Ce que nous voulons obtenir des témoins c'est de nous aider dans nos travaux.

M. CALDWELL: Donnez-nous un résumé de la situation.

Le PRÉSIDENT: C'est cela.

M. McKay:

Q. Depuis combien d'années le système de la Saskatchewan est-il en opération?—R. Depuis 1917.

Q. C'est un système assez vieux?—R. Et on y a fait des transactions sur une marge de 1 et $1\frac{1}{2}$ p. 100. On obtient l'argent grâce à la vente d'obligations à 5 p. 100 et on fait les prêts à $6\frac{1}{2}$ p. 100 et actuellement les profits réalisés sur les opérations de ce système de prêts atteignent le chiffre de $147.267.77. Au cours de l'année 1922, les profits ont été de $70,691.71.

Le président:

Q. Combien de paiements d'intérêt sont en souffrance et pour quel montant?—R. Je ne crois pas que ces chiffres soient donnés.

Q. Bien, on devrait les donner.

M. SALES: Je puis facilement m'imaginer qu'au cours des deux dernières années les montants en souffrance ont été considérables, parce que même ceux qui n'ont aucune obligation hypothécaire peuvent difficilement boucler leur budget.

[M. John W. Ward.]

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il est nécessaire, dans l'étude de ces questions, d'obtenir ces faits.

M. SALES: Nous pouvons probablement obtenir ces renseignements en écrivant à M. Fraser.

L'hon. M. SINCLAIR: Il nous faut savoir quel effet ces défalcations exercent sur tout le système. Nous devons savoir ce que deviennent les capitaux engagés.

M. MCKAY: Toutes les unités locales sont en opération.

M. SALES: Faisons cette réserve que si vous allez rejeter ou accepter ce système d'après les résultats des deux dernières années, vous allez certainement le rejeter, parce que ces conditions ne sont pas normales.

M. MCKAY: Tout système de banque ou de finances doit être basé en grande partie sur ce qui se peut produire au cours de deux années.

Le TÉMOIN: Jusqu'à la fin de l'année 1922 la Commission avait obtenu des titres de dix-neuf fermes, soit par transport ou par forclusion, à la suite des procédures de la Commission de la vente hypothécaire. On trouve dans ce rapport deux ou trois pages d'exemples de cultivateurs qui n'ont pas agi loyalement à l'égard de la Commission au point de vue de leurs paiements. Dans certains cas, la Commission a obtenu un bail, a fait signer un bail au cultivateur comme nous le disions il y a quelques minutes, et une certaine partie des récoltes était supposée être remise à la Commission par le cultivateur à titre de locataire de la Commission, et dans certains cas le cultivateur a en réalité vendu le grain qui appartenait à la Commission et a fait servir cet argent au paiement d'autres dettes. La Commission, en faisant son rapport, se plaint très amèrement de la manière dont les cultivateurs ne font pas leurs paiements comme ils devraient le faire, et elle a dû aussi, au cours des quelques dernières années, faire des prêts aux cultivateurs pour leur permettre d'acheter des semences et de payer leurs taxes et les primes de l'assurance contre la grêle.

Q. D'autres prêts?—R. Autre que les prêts faits en premier lieu.

M. Sales:

Q. Une augmentation du premier prêt?—R. Oui.

Le président:

Q. Je suis certain que ces chiffres que vous avez obtenus de la Commission vous diront quel montant se trouve en souffrance?—R. Non, monsieur.

Q. Vous pouvez nous dire, parce que vous êtes bien au courant de cette question, de qui nous pourrions obtenir ces faits et tous les renseignements concernant l'administration du système de la Saskatchewan?—R. Le Commissaire est M. Colin Fraser.

Q. Il se trouve à Regina?—R. Oui. C'est le commissaire.

Q. Et c'est lui qui pourrait nous fournir tous les renseignements nécessaires concernant ce système?—R. Oui.

M. McKay:

Q. Est-ce un avocat?—R. Non, il fait partie d'une compagnie de prêts. Deux autres hommes travaillent avec lui, mais il consacre tout son temps à ce travail. Il pourra vous dire tout ce qui se rapporte à cette question. Dans ce système, l'argent est emprunté par le gouvernement et l'on ne vendra plus d'autres obligations à plus de 5 p. 100. Pendant la guerre, le gouvernement fédéral a acheté de ces obligations, mais maintenant on ne compte que sur les obligations vendues à la population de la province de la Saskatchewan.

Le président:

Q. Vous dites que pendant la guerre le gouvernement fédéral qui alors empruntait de l'argent à 5½ p. 100 achetait des débentures 5 p. 100?—R. Oui.

[M. John W. Ward.]

M. SALES: En voici la raison. On nous a demandé, dans la Saskatchewan, de coopérer au succès de l'Emprunt de la Victoire et c'est alors que M. Dunham mettant l'Emprunt de la Victoire en regard de nos débentures de la Saskatchewan demanda à la population de placer son argent de préférence dans l'Emprunt de la Victoire et qu'en retour le gouvernement prendrait un certain nombre des obligations de la Saskatchewan.

M. CALDWELL: Pour un montant correspondant à celui des Bons de la Victoire. . .

Le PRÉSIDENT: Le gouvernement de la Saskatchewan pouvait-il vendre ses obligations de crédit rural? Pouvait-il les vendre sur un marché libre et en obtenir cinq pour cent?—R. Non, monsieur. Il ne le peut pas. L'an dernier on a vendu pour un montant d'environ $700,000 de ces obligations et plus de $300,000 ont été achetées par le système municipal d'assurance contre la grêle. Lorsque l'on a acheté ces obligations, c'était en vue de venir en aide aux cultivateurs et ce n'était pas à proprement parler une proposition d'affaires, parce qu'on pouvait acheter les obligations de l'État et autres obligations des provinces et obtenir un plus fort rendement. A propos de ces obligations, un des points qui les rend quelque peu attrayantes aux yeux de ceux qui ont de petits montants à prêter c'est qu'en donnant un avis de trois mois vous pouvez retirer votre argent. Le gouvernement s'engage à rembourser les obligations à la suite d'un avis de trois mois; ces obligations ne se vendent jamais au-dessous du pair et l'acheteur peut retirer son argent. Naturellement, on ne peut pas obtenir un montant considérable d'argent à 5 p. 100 et les emprunteurs se trouvent en conséquence limités au montant ainsi obtenu et aussi grâce au système de perception. Maintenant, on a adopté un plan d'amortissement à trente ans, et comptant le taux d'intérêt de $6\frac{1}{2}$ p. 100 le paiement annuel nécessaire pour payer le principal et l'intérêt est de $76.58 par année.

Q. Pour $1,000?—R. Sur chaque montant de $1,000.

Le président:

Q. A quel pourcentage?—R. 7.658 p. 100. C'est ce que emprunteurs paient.

Q. En payant d'après ce taux de 7.658 p. 100 pendant trente ans, vous paierez ainsi l'intérêt et la créance?—R. Oui, alors que d'après le système d'affaires régulier vous paieriez 8 p. 100 et vous pourriez payer ainsi pendant un temps indéfini et ne jamais rembourser la créance. Il vous faudrait payer $80,000.

Q. L'autre est un pur intérêt de 8 p. 100?—R. Oui. Au Manitoba le taux d'intérêt est de 7 p. 100. Lorsque ce système a été inauguré—je crois que c'est en 1917—les prêts se faisaient à 6 p. 100 et on exigeait des emprunteurs qu'ils achètent des actions, du capital dans cette association pour une valeur de 5 p. 100 du montant emprunté. Le gouvernement provincial a aussi souscrit du capital dans ce système et le gouvernement provincial ne retire aucun intérêt du capital qu'il a ainsi placé et les emprunteurs qui ont acheté 5 p. 100 du capital n'ont jamais touché de dividendes. Mais il y a deux ans la loi a été modifiée de sorte que le taux d'intérêt a été porté à 7 p. 100 et les emprunteurs ne sont plus tenus de souscrire du capital. D'après le système du Manitoba on a emprunté l'argent à 6 p. 100 et on l'a prêté à 7 p. 100 et on a de cette manière accumulé un surplus assez considérable. Au 31 août 1922, le surplus était de $126,702.24.

M. Caldwell:

Q. Pour les cinq années d'opération?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel est le montant des versements impayés, soit d'intérêt, soit de capital?—R. Je l'ignore.

[M. John W. Ward.]

M. Caldwell:

Q. Le rapport ne le dit-il pas?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Je trouve étrange que des gens fassent ainsi un rapport d'un système financier et ne parlent pas de leurs mauvaises créances ou de [illegible] rentrées difficiles.

Le TÉMOIN: L'Association des cultivateurs du Manitoba n'a pas publié de rapport cette année. Le bilan a été publié. Je l'ai ici dans le *Monetary Times*, mais le rapport des opérations n'a pas été publié et le public n'en a pas pris connaissance. J'ai essayé d'en obtenir un exemplaire mais on m'a répondu qu'il n'y en avait pas.

Q. Pourtant, il s'agit de l'argent du public?—R. Naturellement on a fait un rapport au trésorier de la province.

M. Caldwell:

Q. Le rapport publié l'année dernière avait-il trait aux cinq années précédentes?—R. Oui, ce rapport a été publié.

Le président:

Q. Le trésorier provincial aurait sans doute ce rapport, je suppose?—R. Si vous en demandiez un exemplaire, on vous l'enverrait, j'en suis sûr.

Le PRÉSIDENT: Veuillez prendre note, monsieur le secrétaire, d'écrire au trésorier de la province du Manitoba et lui demander de bien vouloir nous envoyer tous les rapports concernant l'Association de Prêts agricoles du Manitoba.

Le TÉMOIN: Je puis vous donner des renseignements concernant les systèmes en vigueur en Australie et dans la Nouvelle-Zélande si vous le désirez.

Q. A quel sujet?—R. Les systèmes en opération dans l'Australie et dans la Nouvelle-Zélande.

Q. Nous serions heureux d'avoir ces renseignements si vous vouliez bien nous les fournir?—R. Je ne sais pas si je pourrai vous donner cela en détail.

Q. Si vous avez l'intention de citer un extrait, voulez-vous être assez bon de remettre cela au sténographe et nous l'insérerons dans le procès-verbal; je ne doute pas que cela nous soit très précieux.—R. Je n'ai pas beaucoup de détails, mais j'ai les chiffres représentant les montants prêtés et les balances impayées. On a. . .

Q. Quand vous dites "on", de qui voulez-vous parler?—R. En Australie, chacun des six Etats administre son propre système; c'est une affaire assez simple. Le gouvernement de l'Etat emprunte l'argent grâce à l'émission d'obligations et de débentures.

Q. Combien paie-t-on pour l'argent que emprunte?—R. Avant la guerre on obtenait l'argent au taux d'environ 4 p. 100, mais depuis que le taux a été augmenté on n'a pas emprunté beaucoup, on s'est servi des remboursements faits par les emprunteurs précédents.

Q. Depuis combien de temps ce système est-il en opération?—R. Depuis environ vingt ou trente ans. Au 30 juin 1920, dernière date à laquelle j'ai pu obtenir des renseignements, on avait prêté £19,765,000.

Q. C'est pour tous les gouvernements des Etats ensemble?—R. Oui. Dans chaque Etat on a accumulé des profits. On a administré le système d'après une marge de ½ à 1 p. 100. Lorsqu'on empruntait l'argent, on le prêtait à 4½ p. 100 et dans certains cas à 5 p. 100.

Q. Une marge plus faible que celle de la Saskatchewan?—R. Bien, on a accumulé un surplus. Dans l'Australie, chaque Etat a un surplus, atteignant un total pour les six Etats au 30 juin 1920, de £ 599,976.

Q. Avez-vous des chiffres pour une date plus récente que celle-là?—R. Non, monsieur. J'ai pris ces chiffres dans l'Annuaire du Commonwealth pour une année plus récente; cet annuaire n'était pas encore arrivé lorsque j'ai quitté

[M. John W. Ward.]

Winnipeg, mais je crois qu'il est maintenant arrivé au pays. C'est un livre assez considérable.

Q. L'avez-vous demandé à la bibliothèque du Parlement afin de pouvoir obtenir des chiffres à date?—R. Non, monsieur. Dans la Nouvelle-Zélande on a un système semblable.

Q. Lorsque vous dites un système semblable, que voulez-vous dire?—R. Un système semblable à celui de l'Australie.

Q. A quel taux prête-t-on l'argent là-bas?—R. On a prêté plus de £20,000,000. On a commencé à emprunter l'argent à 4 p. 100 et on le prêtait de manière à ce que le prêt soit remboursable dans 36½ années sous formes de versements semi-annuels de 3 p. 100 du montant emprunté, c'est-à-dire que l'on payait 6 p. 100 par année et le prêt était remboursé au bout de 36½ ans.

Q. Que payait-on pour l'argent, le savez-vous?—R. La loi stipulait que le taux d'intérêt ne devait pas dépasser 4½ p. 100.

Q. Pouvait-on emprunter à 4½ p. 100 dans la Nouvelle-Zélande?—R. Oui.

Q. On a calculé ce qu'il faudrait payer d'après le plan d'amortissement, dans ce système?—R. Il n'en est pas question dans l'Annuaire; il n'est pas question du taux d'intérêt payé et le calcul pourrait bien y être différent.

Q. Mais, prenez 36½ ans, un actuaire quelconque vous dira ce que cela représente, y compris l'amortissement et tous le reste.—R. La table nous le dira; quoi qu'il en soit, on remboursait 6 p. 100 par année.

Q. L'emprunteur payait 6 p. 100 y compris l'amortissement?—R. Oui.

Q. Connaissez-vous quelque chose du système de la Nouvelle-Zélande, comment il était administré? Etait-ce un prêt direct de l'Etat aux emprunteurs ou était-ce par l'entremise de sociétés de crédit?—R. On a ce que l'on appelle les avances aux Bureaux de colons. Il y a la loi des avances de l'Etat de 1913.

Q. Avez-vous les chiffres représentant les mauvaises dettes ou les rentrées difficiles?—R. On n'a pas perdu d'argent.

Q. Jusqu'à quelle date ces chiffres de la Nouvelle-Zélande ont-ils trait?—R. 1922.

Q. Où avez-vous pris ces chiffres?—R. Dans l'Annuaire de la Nouvelle-Zélande. Jusqu'au 31 mars 1922, les avances ont été de £20,000,000 et les remboursements de £12,000,000.

Q. Depuis combien de temps ce système est-il en opération?—R. Depuis 1894.

Q. Nous avez-vous dit si le rapport de l'Australie donnait les montants impayés?—R. Non, il n'est pas question des montants impayés.

Q. Tous les Etats de l'Australie avaient-ils le même système?—R. Non, chacun avait son propre système, mais tous ces systèmes sont basés sur le même principe.

Q. Est-ce sur le principe des avances directes de l'Etat à l'individu?—R. Oui, par l'entremise d'une commission nommée par l'Etat. L'Etat émet des obligations, et dans certains cas l'on obtient une partie de l'argent sous forme de dépôts dans les banques d'épargne.

M. McKay:

Q. Il y a un système de banque d'épargne pour les cultivateurs?—R. Oui.

Q. Le même que celui que nous avons ici?—R. Il y a ce qu'on appelle là-bas les banques dites "Land Banks" et les banques d'Epargne.

Le président:

Q. Avez-vous étudié le système d'Ontario?—R. Je crois que c'est pratiquement le même que celui du Manitoba.

[M. John W. Ward.]

M. McKay:

Q. Pratiquement le même?—R. Au Manitoba le Bureau provincial d'Epargne n'a rien à faire aux prêts à longue échéance ni aux crédits ruraux, comme nous les appelons, les prêts à courte échéance. Maintenant, quant au système fédéral de prêts agricoles, M. King vous a admirablement bien exposé cette question, mais il y a un ou deux points auxquels je voudrais faire allusion. M. King vous a parlé d'abord de l'existence de l'association locale, appelée L'Association Nationale de prêts agricoles composée de dix cultivateurs ou plus qui souscrivent du capital.

Q. Avez-vous l'intention d'exposer certains points que M. King n'a pas touchés?—R. Il y a un ou deux points dont il n'a pas parlé et que j'aimerais vous exposer. Il y a la demande de capital pour un montant correspondant à 5 p. 100 du montant d'argent emprunté. Le cultivateur souscrit ce montant de capital dans l'association locale, que nous appelons l'Association Nationale de prêts agricoles. Cela comporte une double obligation, et l'argent ainsi obtenu par l'Association Nationale de prêts agricoles par suite de la vente des actions doit être employé à l'achat des actions de la banque dite "Land Bank" du district. Les prêts sont tout d'abord approuvés par l'Association Nationale de prêts agricoles par l'entremise d'un comité des prêts qui examine la terre et se prononce à ce sujet. La demande est ensuite envoyée à la Land Bank où se trouve un évaluateur qui examine les garanties. La Land Bank obtient l'argent qu'elle prêtera soit sous forme de capital soit par la vente des obligations. Aux Etats-Unis ces obligations ne sont pas garanties par le gouvernement.

Le président:

Q. M. King n'a-t-il pas parlé de ces points? Si nous en avions le temps il nous faudrait revenir sur toutes ces questions?—R. Je ne veux pas revenir sur toute la question, monsieur le président. Aux Etats-Unis les obligations ne sont pas garanties par le gouvernement, mais sont exemptes de l'impôt.

Q. Exemptes de quel impôt?—R. De tout impôt fédéral, impôt de l'Etat ou impôt municipal. Si l'on a l'intention d'établir un système de ce genre en ce pays, je suis d'avis que les gens que je représente ne seraient pas en faveur d'exempter ces obligations de l'impôt. Nous croyons que c'est une grave erreur ou un fort désavantage d'exempter ces obligations de l'impôt, et nous tenons à ce que vous sachiez que nous ne voulons pas que cela se fasse ici; nous ne croyons pas que ce soit avantageux au point de vue affaires. Il serait peut-être préférable d'obtenir la garantie du gouvernement fédéral ou de l'Etat.

Q. Croyez-vous que nous avons toujours été bien chanceux en garantissant les obligations des autres institutions du Canada?—R. Je crois qu'il serait avantageux pour le gouvernement du Canada d'emprunter l'argent à 5 p. 100 ou à peu près et le prêter aux cultivateurs à 6 p. 100 sous forme de prêts à longue échéance.

Q. Un emprunt direct par le Dominion plutôt que l'endossement des obligations émises par la Land Bank?—R. Oui. C'est de cette manière que le gouvernement du Dominion peut venir en aide aux cultivateurs sans faire de dépenses directes, sans frais de la part du Dominion. La garantie repose dans la ferme, mais l'hypothèque individuelle n'est pas une garantie aussi sûre que celle de toutes les hypothèques ensemble ou qu'une hypothèque collective. En vertu du système en vigueur aux Etats-Unis, chaque ferme, chaque cultivateur qui fait partie de ce système a uni sa garantie à celles de tous les autres cultivateurs, parce que ces cultivateurs ont en premier lieu le capital ainsi placé et ensuite la double obligation. Puis, les obligations sont garanties, les obligations de chacune des succursales de la Land Bank sont garanties par toutes les succursales de la dite banque, et tout le système est étroitement relié au point d'en faire un sys-

[M. John W. Ward.]

tème de crédit coopératif, tous les cultivateurs qui en font partie mettent leur crédit en commun.

Q. Actuellement ces banques obtiennent l'argent à 4½ p. 100 et le prêtent à 5½ p. 100?—R. Je ne crois pas que M. King nous ait parlé de ce qui se trouve au-dessus des Land Banks, c'est-à-dire la commission fédérale de prêts agricoles. Cette commission est composée du secrétaire de la Trésorerie et de quatre autres membres nommés par le président. Ces quatre autres membres qui touchent un salaire de $10,000 par année et consacrent tout leur temps à ce travail, dirigent toute l'affaire. Ils ont aussi à leur emploi des examinateurs qui examinent les opérations de la Land Bank, et c'est une partie de ce que font les Etats-Unis en faveur de ce système. De nouveau, vous comprendrez que si les Land Banks doivent émettre des obligations garanties par des hypothèques, elles doivent tout d'abord avoir de l'argent à prêter afin de pouvoir obtenir des hypothèques.

Q. Afin d'obtenir des hypothèques?—R. Oui. Il était stipulé que chacune de ces Land Banks devait avoir un capital de $750,000 et que le montant de ce capital qui ne serait pas souscrit trente jours après l'émission de ce capital serait souscrit par la Trésorerie fédérale. Comme question de fait, pratiquement tout le capital a été souscrit par la Trésorerie, $750,000 à chacune de ces banques, cela fait un total de $9,000,000. Il est stipulé que ce capital souscrit par le gouvernement ne comportera pas de dividendes, mais le capital souscrit par d'autres personnes, par les associations de prêts agricoles et, par l'entremise de ces associations, par les cultivateurs, portera un dividende lorsqu'il y en aura, et afin que le gouvernement puisse rentrer dans ses fonds, ces $9,000,000, il est stipulé qu'à même le montant du capital souscrit par les cultivateurs un montant de 25 p. 100 doit être réservé et payé à la Trésorerie fédérale pour racheter les actions de la Trésorerie, et plus de la moitié du capital souscrit par la Trésorerie fédérale a maintenant été remboursée.

Q. Quelle partie a été remboursée?—R. Plus de la moitié.

Q. Ce système est en vigueur depuis combien de temps?—R. Le premier prêt a été fait en 1917.

Q. Tout cela est très intéressant; pouvez-vous nous dire où vous avez obtenu ces renseignements afin que nous puissions les obtenir nous aussi?—R. J'ai ici le Sixième rapport annuel de la commission fédérale des prêts agricoles.

Q. Quelle en est la date?—R. Ce rapport est celui de l'année terminée le 31 décembre 1922.

Q. C'est un document public; on a l'habitude, aux Etats-Unis, de numéroter les documents; ce rapport porte-t-il un numéro?—R. C'est le document 560 du 67ème Congrès, Quatrième session, Chambre des Représentants. J'ai pris quelques chiffres ayant trait aux opérations jusqu'à la fin du mois de novembre dans un rapport que j'avais reçu vers ce temps-là.

Q. Excusez-moi, mais ce rapport que vous aviez entre les mains et qui est le dernier rapport, donne des chiffres aussi, parce que si tel est le cas nous demanderons ce rapport et nous y étudierons les chiffres plutôt que d'autres chiffres qui ne sont peut-être pas aussi récents?—R. On a prêté jusqu'à la fin de l'année 1922 la somme de $684,407,289.

Q. Parle-t-on du montant des paiements en souffrance?—R. Non, mais on y dit que les paiements en souffrance et toutes les forclusions des terres ont été effacés.

Q. Naturellement, c'est une manière bien facile de régler cette situation; dit-on quel montant a été effacé?—R. Non, monsieur.

Q. Avez-vous lu le dernier rapport vous-même?—R. Oui, je l'ai lu, et voici un résumé, un paragraphe qui résume toute la question.

"Pour résumer en quelques mots, les douze *Federal Land Banks* ont, au cours de l'année, vendu au public toutes les obligations de prêts agri-

[M. John W. Ward.]

coles qu'elles voulaient offrir en vente; elles ont réduit le taux d'intérêt payé par les emprunteurs de ½ p. 100, et répondu à toutes les demandes qui leur ont été faites lorsque ces demandes étaient satisfaisantes, faisant ainsi 74,055 prêts représentant une somme globale de $224,301,400. Elles ont racheté les actions détenues par la Trésorerie pour un montant de $2,333,890, et racheté volontairement des obligations de prêts agricoles entre les mains de la Trésorerie pour une somme de $70,150,000; elles ont débité au compte de leurs profits non répartis toutes les terres acquises par suite de forclusions et tous les versements et tous les paiements d'intérêt qui étaient en souffrance depuis plus de 90 jours. Après avoir fait tout cela et avoir payé des dividendes généreux à leurs actionnaires, elles ont presque doublé leur compte de réserve en y ajoutant plus de $1,300,000, et commencé les opérations de la nouvelle année avec un compte de profits non répartis de $1,117,597.36 plus élevé que celui de l'année précédente. Il semble que, de toute manière, ce résultat soit des plus satisfaisants."

Q. Qui est le président de la commission?—R. Ce rapport est signé: A. W. Mellon, secrétaire de la trésorerie.

Q. Qui que ce soit qui ait donné naissance à cette situation celui-là doit être fier de son œuvre?—R. Ce résultat confirme les déclarations de M. King, à l'effet que l'ensemble des opérations pourrait sous peu passer aux mains des fermiers moyennant l'aide fournie par le gouvernement et les versements faits au Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux, ces cinq personnes constituant toute la direction, aidée de leurs subordonnés. Avant peu l'argent ainsi placé librement par les Américains sera remboursé et les profits encaissés seront amplement suffisants pour faire marcher l'entreprise. Les dividendes versés arrivent, à la date du 31 décembre 1922, à $4,574,292.96.

M. Sales:

Q. Dividendes versés à qui?—R. Les banques agricoles ont versé cette somme aux Associations de Prêts Agricoles Nationales qui constituent les organisations locales.

Le président:

Q. Et les actionnaires locaux?—R. Les associations édifient des réserves qui servent à étayer de plus en plus solidement les opérations.

M. Sales:

Q. Toute cette somme n'est pas répartie en intérêts versés aux porteurs d'obligations, mais on y trouve aussi des dividendes versés aux emprunteurs?—R. Oui.

Q. Dividendes liquides?—R. Oui. Je ne suis pas venu en cette enceinte avec en poche un système défini d'avance à l'usage du Canada. Nous sommes forts de l'expérience acquise dans les autres pays, expérience assez poussée pour nous servir de guide, et qui prouve que l'entreprise est viable au point de vue purement d'affaires. Il ne s'agit pas en l'espèce d'une subvention octroyée par le gouvernement du Canada en faveur des emprunteurs, ni rien qui lui ressemble. Il n'y a qu'une issue pour mener l'affaire à bien en ce pays et c'est l'établissement d'un système semblable aux Prêts Agricoles Fédéraux.

Q. Sont-ce là vos vues?—R. Personnellement, je suis d'avis qu'il serait plus avantageux d'adopter le second plan que je vais vous soumettre, à savoir d'exploiter le mécanisme déjà vivant au Manitoba et dans la Saskatchewan au moins, dans l'Ontario également.

Q. Nous nous sentirions plus d'attraits pour le Manitoba et la Saskatchewan si l'on nous mettait au courant des montants laissés pour compte sur les versements à effectuer et les portions de capital.—R. Monsieur le président, même en

supposant qu'il reste en souffrance une somme assez rondelette, il me semble qu'il ne faut y voir qu'une conséquence toute naturelle des opérations et qu'il ne faut pas en inférer une condamnation du système hypothécaire.

Q. Je ne condamne nullement le système hypothécaire, ne croyez pas cela un seul instant. Je ne veux laisser entendre que ceci: nous, ou moi personnellement, nous nous sentirions plus disposés à recommander l'adoption du système en usage dans la Saskatchewan et le Manitoba si on nous renseignait davantage sur ce dernier et si nous avions en mains tout ce qu'il faut, à mon point de vue, pour nous faire une opinion bien équilibrée sur la question.—R. Le commissaire des Prêts Agricoles au Manitoba, M. Laughlin McNeil, m'a déclaré tout récemment qu'il n'y avait pas eu encore de pertes.

Q. Il y a eu un rapport fort intéressant rédigé par un certain M. Jackman dont le point de vue différait quelque peu.—R. Mais cela n'a rien à faire ici.

Q. Quel est le nom de ce monsieur? —R. Laughlin McNeil, commissaire des Prêts Agricoles, de l'Association des Prêts Agricoles de Winnipeg, dans le Manitoba, ou du Bureau des Prêts Agricoles.

Je désirerais vous recommander une attitude destinée à atteindre à cette fin, qui est d'exploiter les systèmes présentement en usage dans l'Ontario, au Manitoba et dans la Saskatchewan pour le moins, tout comme certains autres systèmes qui peuvent venir au jour: faire que le gouvernement fédéral vienne en aide par voie d'achat des obligations émises et qu'enfin le gouvernement fédéral fournisse les fonds des prêts octroyés à ces associations.

M. Caldwell:

Q. Quelle garantie reviendrait au gouvernement fédéral, serait-ce la province elle-même qui assurerait ces garanties au gouvernement? —R. Pour les obligations provinciales.

Q. Le gouvernement fédéral achèterait des obligations provinciales?—R. Je crois que l'Association des Prêts Agricoles du Manitoba entrevoit l'émission d'obligations personnelles. On y croit qu'il est possible d'émettre ces obligations tout aussi facilement que le fait le gouvernement provincial, à cause des garanties que constituent toutes les hypothèques, et que si le gouvernement fédéral consentait à fournir les fonds par ce canal, les fermiers se trouveraient en mesure d'obtenir des prêts à des taux d'intérêt assez bas.

M. Sales:

Q. Pensez-vous que le gouvernement fédéral exigerait des fermiers ce taux d'intérêt ou qu'il marcherait sur les brisés des Etats-Unis?—R. Le gouvernement des Etats-Unis ne faisait que fournir une certaine portion des fonds pour mettre la chose en train. Il n'a jamais délivré d'obligations à titre absolument gratuit.

Le président:

Q. Si le gouvernement fédéral octroyait une somme égale à celle fournie par les Etats-Unis, pour venir en aide à la création de banques agricoles, (cette somme est arrivée, je crois, au chiffre de $9,000,000, et la population de nos voisins dépasse la nôtre de douze fois), j'imagine que le gouvernement fédéral n'aurait qu'à contribuer environ $1,000,000.—R. Mais cette somme constitue le capital, monsieur le président; et ce n'était là qu'une faible proportion des fonds de prêts, alors que la plus forte proportion de ces derniers provenait des obligations.

Q. Et ces dernières étaient la propriété de l'organisation même et resteraient absolument indépendantes de l'aide apportée par le gouvernement des Etats-Unis? R. Non, monsieur.

Q. Vous êtes au courant de la mentalité de ce pays, mentalité qui ne se confine pas à l'est ou à l'ouest, au nord ou au sud, et qui s'attend à ce que le gouvernement fédéral se découvre des ressources pour n'importe quelle entreprise née

[M. John W. Ward.]

dans les frontières du pays que bordent l'Atlantique et le Pacifique, la Terre de Baffin et les Etats-Unis.

M. SALES: Et tout spécialement l'Atlantique.

Le TÉMOIN: Mais ces prêts ou contributions sont censés porter intérêt. Je ne demande pas que le gouvernement fournisse un seul cent sans qu'il porte intérêt.

Le PRÉSIDENT: Je ne vous considère pas comme atteint de cette mentalité, monsieur Ward. Je ne fais que mettre en lumière un état de chose patent.

Le TÉMOIN: Ce que nous demandons est de faire servir le crédit du gouvernement à l'octroi à nos fermiers de prêts consentis à des taux d'intérêts raisonnables. Les taux présentement imposés dépassent leurs capacités. On paye 8 et 9 p. 100 sur les prêts, alors que nos voisins fermiers des Etats-Unis se voient octroyer des prêts de même nature à 5½. Or, nos gens sont engagés dans une lutte de concurrence contre les fermiers américains, ce qui me fait dire que si nous pouvons trouver le moyen de prêter à nos gens à 6 p. 100 ou à peu près, le pays entier s'en trouvera bien.

Q. Veuillez ne pas donner à mes paroles un sens péjoratif sur la qualité de ces systèmes ou un sens dépourvu de sympathie à leur égard. La vérité est qu'il est bon de temps à autre d'élever la voix contre la mentalité répandue dans tout le pays à l'effet que le gouvernement fédéral est en mesure de servir de banquier pour presque toutes les entreprises qui naissent au pays, même pour des entreprises essentiellement ressortissantes du gouvernement provincial.

M. Caldwell:

Q. Monsieur le président, il me semble que le témoin vient de déclarer que le gouvernement fédéral ne contribuait que pour $9,000,000 à la mise en train des banques agricoles?—R. Oui, et même légèrement en deça de cette somme.

Q. M. King n'a-t-il pas établi un chiffre moindre que celui-là?—R. M. King parlait d'autre chose quand il a donné ces chiffres; il s'agissait de crédit intermédiaire.

Q. Ce crédit effectué par l'office des mêmes banques? --R. Non, il s'agit d'une opération absolument différente.

Le PRÉSIDENT: Je suis d'avis que les déclarations de M. Ward en la matière nous ont sérieusement servi pour mettre ne relief certains aspects de la question que M. King avait traités peut-être plus au long dans son exposé lumineux de la question toute entière. Nous avons ici aujourd'hui M. Bowman et je serais aise de l'interroger, advenant que nous en ayons fini avec M. Ward. Aucune autre question à poser à M. Ward? Bon, nous vous sommes grandement obligés, monsieur Ward, pour les renseignements que vous nous avez fournis ce matin.

CHARLES MARTIN BOWMAN, est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quel est votre état, monsieur Bowman?—R. Je me présente devant vous, monsieur le président, en qualité de président de l'exécutif et du comité de placement de la *Mutual Life Company of Canada.*

Q. Cette compagnie a son bureau-chef à Waterloo, dans l'Ontario?—R. Oui.

Q. Et j'entends que vous avez placé des sommes considérables dans l'Ouest, vous ou votre compagnie?—R. Oui.

Q. Et alors, à titre de président du comité de placement, vous avez dû vous tenir en contact assez étroit avec l'état de choses dans l'Ouest; et j'imagine que vous êtes en mesure de nous renseigner assez à fond sur les conditions économiques rurales du Canada. Il se peut que vous ayez préparé par écrit certains exposés que vous seriez aise de nous soumettre. Nous nous réservons le droit de

vous poser, à l'occasion, certaines questions au cours de votre déposition.—R. Monsieur le président, je serai aise de répondre à toute question à laquelle il me sera possible de satisfaire. J'ai en effet préparé quelque chose comme aide-mémoire et si on veut bien me permettre d'en donner lecture, il sera peut-être de l'agrément du comité de remettre les questions à poser à la fin de mon exposé, toute interruption étant de nature à causer de la confusion.

Q. Nous faisons souvent cette promesse aux témoins, monsieur Bowman, et nous sommes de bonne foi, cependant, je ne me souviens pas que nous ayons tenu parole absolument.—R. Parfait, alors, monsieur le président. La *Mutual Life Insurance Company of Canada* a prêté sur hypothèque depuis 1899 dans les trois provinces des Prairies.

Dans ce laps de temps le chiffre brut des prêts hypothécaires consentis dans ces trois provinces a été de $22,903,806.22, réparti comme suit:

Manitoba: $11,369,554.

Saskatchewan: $9,398,433.

Alberta: $2,135,818.

Sur ce total il reste aujourd'hui en vigueur, je veux dire à découvert au titre de principal, quelque $12,130,779.62.

C'est en 1899 que nous avons débuté dans ces prêts au Manitoba; nous avons continué depuis. Dans la Saskatchewan, la compagnie a débuté en 1903, puis plus tard ce fut le tour de l'Alberta; ces dates expliquent l'importance de la marge des prêts consentis au Manitoba vis-à-vis les chiffres de la Saskatchewan, et l'excédent du chiffre de cette dernière province en regard de l'Alberta.

En conséquence de ce chiffre de prêts consentis par la Mutual Life dans les provinces des Prairies; vu également que de nos jours la Mutual Life prête sur une grande échelle dans les provinces des Prairies, vous verrez tout de suite la nécessité pour l'exécutif du bureau-chef de se tenir en contact très étroit avec l'état des conditions économiques de l'Ouest et tout particulièrement des conditions agricoles de l'Ouest, 75 p. 100 du chiffre de nos prêts dans ces trois provinces s'appliquant aux opérations agricoles de placement. Mais c'est surtout ces quatre dernières années que nous n'avons pas perdu de vue la situation dans l'Ouest. Nous avons des organismes de prêts dont l'un dans la cité de Winnipeg, l'autre à Regina, un troisième à Saskatoon et enfin un à Edmonton, le tout sous la conduite de personnes tenues pour absolument compétentes en affaires de prêts, trois d'entre elles étant des Ecossais et un Irlandais.

Q. Tous Canadiens, j'imagine?—R. Je ne crois pas qu'ils soient tous trois nés au Canada. Canadiens, naturellement, mais l'un au moins d'entre eux né hors du pays. Nos propres gens ont effectué de temps à autre un voyage d'investigation serrée dans ces contrées, et au moins une fois par année deux des membres de l'exécutif parcourent les provinces des Prairies en tous sens. Il est arrivé que je fusse au nombre de ces derniers, à faire, en compagnie du gérant général, une course dans ces parages au cours des quatre dernières années. Or, ces courses nous ont permis de couvrir des milliers de milles dans les districts ruraux de ces trois provinces. Les conclusions auxquelles nous en sommes arrivés découlent des rapports et opinions de nos propres organismes de prêts en même temp que de nos vues personnelles et de nos observations au cours de nos randonnées à travers les fermes des provinces des Prairies. Et je suis venu devant vous, monsieur le président, pour déclarer que nos activités, dont je viens de vous dire la nature, permettent à la *Mutual Life Insurance Company* de se montrer absolument optimiste à l'heure qu'il est sur la situation agricole de l'Ouest, pour un avenir rapproché; et la preuve de cet optimisme réside en ce qu'à chaque réunion du Bureau les prêts agricoles de l'Ouest sont visés et sanctionnés par nos directeurs.

Toutefois, il reste une phase de la situation des prêts à effectuer dans l'Ouest à laquelle nous prêtons une attention beaucoup plus étroite que jamais dans le

[M. Charles M. Bowman.]

passé, et c'est la question des risques moraux. Nous nous attachons plus que jamais à sonder l'individu emprunteur lui-même et son histoire. Et je vais vous donner, monsieur le président, la raison de cette attitude. Je ne suis pas venu ici dans des dispositions malveillantes, mais bien plutôt avec une mentalité d'optimiste sur l'Ouest, avec la foi la plus grande sur ses destinées. De plus, en raison des responsabilités sérieuses qui reposent sur mes épaules, à titre de mainteneur de fonds fiduciaires, de fonds d'assurances, il me faut regarder et voir partout et garder l'œil ouvert, et ce sans passion, si je veux arriver à des conclusions saines qui nous permettront de persister dans ces placements de fonds sur gages, comme nous l'avons fait dans les provinces de l'Ouest. Je me rends compte que les fermiers de l'Ouest ont à faire face à un problème financier plus sérieux probablement que tous ceux qu'ils ont dû affronter dans le passé; mais dans cette crise ils ne sont pas seuls à se débattre, ils sont au contraire sur le même pied que les agriculteurs de tous les pays du monde, que l'on se tourne du côté des Etats-Unis, de l'Angleterre, des pays du continent européen ou d'ailleurs.

Il serait peut-être intéressant de consacrer quelque temps à l'étude des causes qui ont amené cet état de choses. Je me rends compte, monsieur le président, que l'agriculteur de l'Ouest, de nos jours, subit une crise causée par l'élévation anormale du prix des produits qu'il lui faut acheter, en regard des prix qu'il demande pour ses propres produits. Je m'aperçois bien qu'il est atteint par les taux exorbitants de transport. De même souffrons-nous tous pour les deux mêmes raisons. Il est probable que ce qui affecte surtout le fermier de l'Ouest, comme les fermiers de tout l'univers, est la situation amenée par la crise d'après-guerre. Il y faut faire entrer également la déflation qui a atteint les fermiers du monde entier plus sérieusement que la population urbaine de ce pays et des autres pays.

Q. Puis-je poser une question? Vous me direz si j'ai tort ou raison. Dans certaines sphères d'activité chez les populations urbaines, les prix n'ont pas subi de déflation mais bien une nouvelle inflation?—R. C'est malheureusement vrai, monsieur le président, et je le regrette de toutes mes forces. Pour ce qui se rattache à la déflation qui s'est produite, l'un des ennuis engendrés par le caractère pénible de la situation et qui a fait que la déflation a pris une physionomie plus désagréable, non seulement pour l'agriculteur mais encore pour l'homme de la ville, réside en ce que, avant la déflation de 1919 et de 1920, le monde entier, mais surtout le continent Nord-américain, croupissait dans le plus lamentable chaos économique que les temps modernes aient vu. Nous avons tous connu cet état de choses, monsieur le président. Tous, ou presque tous, nous souffrons actuellement des suites de ce chaos. Mais ce sont probablement les agriculteurs de l'Ouest qui endurent le plus en l'occurrence à cause de la façon dont ils ont manœuvré dans la période d'inflation. Ici, monsieur le président, je désirerais vous lire un extrait d'une lettre d'un agriculteur de la Saskatchewan originaire de l'Illinois. Cet homme a réussi parfaitement sur la terre, tant dans ses propres opérations que dans celles de ses fils; outre qu'il est fermier, il est aussi grand propriétaire terrien et compte nombre de locataires dans la province de la Saskatchewan. Voici ce qu'il dit, et en lisant je voudrais que vous y vissiez non ma propre façon de parler mais la sienne propre, i.e., celle d'un fermier de la Saskatchewan.

Q. Est-ce là votre propre pensée, et cet homme exprime-t-il vos sentiments dans cette lettre?—R. Je le crois. Il s'agit en l'espèce de M. C. W. Williams, domicilié à Regina Plains, entre Regina et Wilcox.

M. Caldwell: L'homme que nous avons eu ici même l'autre jour?

Le président: Non.

M. Bowman: M. Williams a, je crois, de 20 à 30 locataires. Le premier de l'an, en janvier, il leur envoie une lettre; or voici la teneur de celle du 1er janvier 1922.

[M. Charles M. Bowman.]

"A tous mes locataires:

"Quoi qu'un homme puisse semer, il moissonnera en conséquence." Cette parole est aussi vraie aujourd'hui que du temps où le Maître l'a prononcée, il y a près de deux mille ans. Nous, fermiers d'Amérique, avons semé automobiles, tracteurs, camions, moteurs à essence, installations de lumière électrique, paratonnerres, dépendances de bonne mine, intérieurs raffinés, effets d'habillement de luxe, et pour finir, une vie toute d'extérieur et de dissipation. Nos fermes ont été négligées, nos bras se sont engourdis, et nous avons semé l'or à pleines mains, comme des matelots en goguette. Or voici que noue récoltons ce que nous avons semé hier, et cette récolte restera pour la plupart d'entre nous un souvenir empreint de tristesse et de regrets et de grandes pertes financières. L'avenir immédiat n'est pas brillant, mais, si nous le voulons fermement, les nuages passeront un jour ou l'autre. *Retour à la terre—retour au cheval—retour à la tâche ardue—retour à l'économie—retour à la vie industrieuse honnête devant Dieu et devant les hommes*, et c'est le retour à des lendemains plus favorables pour ceux qui accepteront ce programme de vie. Nous ne sommes pas pires fermiers que les autres fermiers d'Amérique qui, tous, ont mordu la poussière, car les mêmes causes ont produit les mêmes effets. Pourtant, placés, comme nous le sommes, au beau milieu de la contrée la plus riche en blé de printemps que l'on connaisse, nous sommes tenus de nous relever avant tous autres de nos embarras financiers actuels; or nous y arriverons si nous gardons foi en nous-mêmes et en notre pays."

Le président:

Q. Cette lettre était-elle accompagnée d'une réduction du prix du loyer?—R. Je puis dire ici que M. Williams exploite ses immeubles non sur une certaine base de comptant mais bien sur une base reposant sur le rendement des récoltes.

Q. Donnait-il le conseil de diviser la récolte de façon à assurer à l'agriculteur un rendement plus considérable? R. Je l'ignore. Tout ce que je puis dire est que nous avons là un tableau à la plume de ce que fut la vie du fermier américain, et non seulement du fermier mais d'une portion notable de la population urbaine de l'Amérique du Nord. Nous sommes tous dans le même cas, souffrant tous du même vent de folie, et il me semble qu'il est temps, alors que, comme vous le faites ici en ce moment, on recherche les causes et les effets par un étude sérieuse de la situation, de se demander ce que demain nous garde. Si les difficultés présentes sont insurmontables, alors demain reste sombre; cependant, je me suis présenté à vous aujourd'hui avec une mentalité d'optimiste.

M. Sales:

Q. N'est-il pas exact que tout le reste de la population a "semé" aussi automobiles et le reste, avec cette différence que le coût de la "semence" d'automobiles est porté par ce "reste" de la population aux frais généraux et passé aux agriculteurs qui, eux, ne peuvent le passer à personne autre?—R. Possible qu'une part de ceci soit exact. Mais à propos, je ne veux pas m'éloigner trop de mon exposé à l'effet que l'agriculteur de l'Ouest subit aujourd'hui une crise du fait de l'élévation du prix des produits dont il a besoin. Je suis d'avis qu'une enquête montrerait qu'une bonne partie de cette inflation anormale des prix dont il est victime est le fruit monstrueux du coût de distribution de tous les produits au pays.

Q. Ce que je désirerais vous exposer avant d'aller plus loin est que si tous nous avons pataugé dans le chaos c'est aux frais du fermier.—R. La note à acquitter est pour lui bien plus salée que pour la population urbaine. Mais j'ai bien peur que cette dernière n'ait sa part dans un avenir assez rapproché.

Maintenant, monsieur le président, si l'on veut bien me permettre de poursuivre, à propos de la situation agricole de l'Ouest, j'ai fait allusion à certaines de

[M. Charles M. Bowman.]

ses causes. Autre chose encore a constitué, une aggravation pour le fermier d'aujourd'hui. En 1919 et 1920, nombre de fermiers ont arrondi leur domaine terrien à des conditions beaucoup plus onéreuses que ne le comportait la valeur réelle des terres, et plus d'un s'est mis par là sur les bras des charges trop lourdes dont il a à souffrir présentement. Autre cause de leur malaise actuel, au point de vue financier et d'après l'idée que je m'en fais: ils se sont montrés trop libéraux dans des acquisitions effectuées à des conditions faciles. Je veux parler des conditions faciles offertes par les compagnies d'instruments aratoires, par les banques parfois aussi, quelquefois même par les compagnies de prêts auxquelles se sont adjoints dans certains cas particuliers les gouvernements. A ce propos, permettez que je cite l'exemple de la province de la Saskatchewan, exemple montrant où l'on en arrive quand on s'y prend d'autre façon. En 1919, nombre de fermiers se sont trouvés à court de graines de semence dans la province de la Saskatchewan; or on a fait des arrangements pour obvier à cette pénurie. Et c'est ici que s'est trahi l'antagonisme entre la façon de voir des compagnies de prêts et celle du gouvernement sur la manière de procéder: fallait-il donner le pas, dans la législation à créer pour les sommes consenties aux agriculteurs pour l'achat des grains de semence, à ces avances elles-mêmes ou aux prêts hypothécaires? En 1919, il y eut rencontre des représentants des organismes de prêts et du gouvernement de la Saskatchewan, en vue d'arriver à quelque moyen d'entente et au fonctionnement adéquat d'un mécanisme adopté de concert. Relativement à la situation des grains de semence au printemps de 1920, les fonctionnaires du gouvernement de la Saskatchewan déclarèrent aux organisations de prêts hypothécaires que, selon eux, il faudrait quelque $2,000,000 pour financer les avances de grains de semence consenties aux agriculteurs de la Saskatchewan et dont la nécessité s'imposait à l'époque. Les compagnies de prêts prétendirent que cette somme était hors de proportion avec les nécessités et proposèrent de remettre les avances aux mains des compagnies de prêts qui s'engageaient à traiter directement avec les emprunteurs individuels; que de cette façon on réussirait à économiser assez largement et que le chiffre des avances serait beaucoup plus faible. On se mit d'accord et la province de la Saskatchewan garantit, je crois, ces avances pour 1920. L'effet en fut que l'ensemble des avances de grains de semences effectuées suivant les besoins entrevue chez les fermiers qui avaient hypothéqué leurs fonds dans la Saskatchewan, se borne à $250,000 au lieu de $2,000,000, et que pas un fermier porteur d'hypothèque ne manqua de grains de semence ce printemps-là.

Maintenant, monsieur le président, je trouve une autre cause de la situation financière défavorable du fermier de l'Ouest, puisque nous sommes en train de chercher une base saine de recherches. Il me semble que cette cause gît principalement dans l'absence d'habitudes d'économie et la pauvreté des méthodes de culture. Possible que certains membres du comité, fermiers eux-mêmes, et appartenont à l'Ouest, soient disposés à me critiquer à fond à cause de ma qualité d'Ontarien, étranger aux travaux agricoles et assez osé pour parler comme je le fais. Je parle cependant en toute conscience, après quatre ans d'étude de la question, étude menée aux côtés de la *Mutual Life Insurance Company of Canada*. A la suite de notre investigation dans l'Ouest, j'en suis venu à la conclusion qu'un certain nombre de fermiers de l'Ouest ont toujours vécu dans des conditions habituelles d'économie vraie et de culture rationnelle, et que ces mêmes personnes jouissent présentement d'une paix parfaite. Toutefois, il y a eu tendance dans l'Ouest à étendre par trop la superficie des emblavures et il est probable que, en temps de guerre et vu la hausse des prix de cette époque, tout le monde s'est donné la main pour atteindre ce but dans toute la mesure du possible, avec le résultat que souvent les mauvaises herbes ont étouffé le grain et que la crise en est sortie. Je désire, monsieur le président, faire cette déclaration en toute candeur que, si le fermier ontarien, au cours des cinq dernières

[M. Charles M. Bowman.]

années, avait tourné le dos aux notions saines d'économie et de culture rationnelle dans la mesure où les fermiers s'y sont laissés aller dans l'Ouest, il se verrait aujourd'hui tout aussi mal en point, financièrement parlant, que son confrère de l'Ouest.

M. Gardiner:

Q. Avant d'aller plus loin, je désire ne pas laisser passer cette affirmation sans la relever. N'est-il pas de fait qu'une fois convaincu de la nécessité de faire produire à l'Ouest plus de blé que jamais pour venir en aide aux Alliés, le gouvernement fédéral a dépêché ses représentants dans l'Ouest pour prier les fermiers de bien vouloir non seulement mettre en culture la jachère d'un été mais d'ensemencer la même terre des deux, trois et quatre ans de suite? Or, n'est-ce pas le gouvernement qui est responsable de cet état de choses?—R. Il se peut, mais quel que soit le responsable, la situation n'en est pas moins ce que nous la voyons aujourd'hui. De très nombreux agriculteurs se voient en mauvaise posture par une trop grande superficie d'emblavure, superficie ensemencée de telle sorte qu'il est devenu impossible de lui faire rendre ce qu'elle devrait produire.

Q. A tous égards, vous jetez plus ou moins le blâme sur le fermier de l'Ouest. Je me rappelle parfaitement le temps où le gouvernement fédéral faisait de la propagande dans le sens indiqué et j'entends le ministre de l'Agriculture d'aujourd'hui déclarer que le gouvernement faisait là une erreur néfaste. Il ajoutait que si les fermiers persistaient à faire de la culture dans le sens par eux adopté, ils finiraient par récolter davantage.—R. Cet avis me semble parfaitement correct.

Q. C'est exact pour celui à qui le caractère réel de la situation apparaît clairement.—R. Je compte que les membres du comité ne se méprendront pas sur le sens de mes paroles. Je ne suis pas venu ici pour faire de la critique, je ne fais que mettre sous les yeux des faits nus et tels qu'ils nous sont apparus. Je ne veux nullement prendre à parti le fermier de l'Ouest pour avoir suivi la politique qu'il a faite sienne. Non; je ne fais que mettre le doigt sur certains embarras qu'il importe de vaincre. Il faut absolument remettre l'Ouest sur des bases économiques solides, et c'est là l'objet de ma présence devant le comité. Je me suis fort intéressé aux déclarations du témoin qui m'a précédé, et, bien que j'aie des attaches avec la maison qui fait des prêts à 8 p. 100 aux gens de l'Ouest, je fais grand cas de la nécessité qu'il y a pour eux et pour l'agriculteur canadien en général de pouvoir obtenir de l'argent au taux le plus bas possible.

Le président:

Q. Nous saisissons parfaitement votre attitude, mais, vu l'allusion—parfaitement involontaire, j'imagine—à ce que le fermier de l'Ouest est personnellement responsable de la méthode de culture adoptée, il me semble tout à fait raisonnable que l'explication que vous venez de fournir soit venue en même temps.—R. Je partage votre sentiment.

M. Milne:

Q. Il me semble que, de fait, le fermier de l'Ouest a obéi à une clameur qui s'est répandue au cours des vingt-cinq dernières années et qui l'a conduit à une impasse.—R. Un bon fermier de l'Ouest ne suit l'avis de qui que ce soit; il fait à sa tête; enfin, avant de finir, je désire parler du développement qui s'effectue aujourd'hui dans l'Ouest et des raisons que la *Mutual Life* a de se montrer optimiste sur le sort de l'Ouest. Tout espoir n'est pas perdu, la santé va revenir; c'est affaire d'un peu de patience et de retour vers un état financier plus adéquat. Je vais dire quelques mots tout à l'heure à ce sujet.

[M. Charles M. Bowman.]

Relativement à la question qui m'a été posée à propos du conseil suggéré aux fermier, j'ai ceci à dire. La chose est sans conteste. Un conseil est la chose du monde la plus facile à donner, mais je veux toutefois vous déclarer ceci: jamais il ne s'est trouvé un endroit au monde et jamais il ne s'en trouvera où l'on fera donner à la terre ce qu'on en attend si l'on s'y prend de la façon dont le fermier de l'Ouest s'y est pris au cours des cinq dernières années ou à peu près. Pour parler du présent immédiat, de 1922...

Q. Avant d'aller plus loin, pourquoi vous en prendre au fermier de l'Ouest en particulier? Nous avons eu le preuve ici que le cas est identique pour le fermier de l'Est.—R. Monsieur le président, ce qui me fait parler tout spécialement du fermier de l'Ouest vient de ce que je suis venu devant vous pour soumettre purement et simplement certaines vues sur la situation agricole de l'Ouest. Ce qui m'a conduit à me présenter ici est la lecture que j'ai faite dans les Débats de la Chambre des tableaux de ruine irréparable brossés ici même par certains membres de l'Ouest, tableaux que je crois personnellement contraires à la vérité, contraires également au sentiment que nous entretenons, chez nous, sur la situation de l'Ouest. Ces tableaux sombres esquissés par ces messieurs formaient un contraste absolu avec notre optimisme et je pensai à venir et à vous communiquer l'état d'âme d'un Ontarien; je désirerais aussi faire savoir à ces peintres en désarroi qu'il restait au Canada des gens qui ne partagent pas leur pessimisme intransigeant sur l'Ouest.

M. Gardiner:

Q. Est-ce à dire que vous vous proposez encore de vous attaquer aux provinces de l'Ouest?—R. Je réponds ceci. Je ne veux ajouter, (et je parle en toute sincérité) que ceci: que nous n'en voulons pas au fermier de l'Ouest. Je parle au nom de la *Mutual Life Insurance Company of Canada*. Le prêt n'entre chez nous qu'à titre purement éventuel, nos opérations comportant surtout l'assurance-vie; quant au placement des fonds fiduciaires à nous confiés par nos assurés, il ne vient que comme complément à la protection que nous fournissons à notre clientèle. En exploitant cette industrie de placement, nous devons voir à nous assurer les conditions de prêt les plus favorables possibles. Ici je désire vous informer que la *Mutual Life Insurance Company of Canada* n'impose pas les taux d'intérêt en vigueur dans l'Ouest, j'entrevois le jour — et je compte bien qu'il ne se fera pas attendre — où les taux hypothécaires de ce pays retrouveront une base rationnelle. De nos jours, ils sont à une hauteur inaccessible.

M. Sales:

Q. Achetez-vous des débentures scolaires?—R. Oui.

Q. A quel taux?—R. Au moment présent, ces taux sont, je crois, à 6 ou 6¼ p. 100.

Q. Je me souviens qu'une compagnie d'assurance a acheté nos débentures scolaires à 5¼ p. 100.—R. Nous l'avons fait à moins.

Q. En même temps, cette compagnie détenait une hypothèque sur ma propriété pour $1,000 à 8 p. 100. Pouvez-vous expliquer cela? R. La raison est simple: dans un cas la compagnie avait une garantie, une obligations municipale scolaire, alors que dans l'autre il s'agissait d'une garantie purement individuelle; or, pour la *Mutual Life*, cette dernière garantie comporte un intérêt de 8 p. 100. Nous chargeons ce taux parce qu'il est courant et parce que nous protégeons les intérêts de nos assurés; bien que, personnellement, je trouve ces taux hypothécaires plutôt élevés pour le temps présent; toutefois nous ne serions pas justifiables de placer les fonds de nos clients à des taux moins avantageux que les taux courants.

[M. Charles M. Bowman.]

M. Gardiner:

Q. Vous voulez dire que vous ne seriez pas justifiables de prêter à des conditions moins avantageuses que ne peut le supporter le monde des affaires? - R. Non, il n'est pas question de ce que peut supporter l'emprunteur. Ces deux dernières années, si nous avions imposé les gens de l'Ouest dans la proportion de leurs capacités et que nous eussions suivi l'exemple d'autres compagnies, le taux eût dépassé 8 p. 100.

Q. N'avez-vous jamais demandé plus que 8 p. 100? R. Jamais officiellement. Il y a deux ans, notre gérant des prêts dans l'Alberta a de son propre mouvement fait certaines transactions à $8\frac{1}{2}$ p. 100. Avant la guerre nos taux au Manitoba étaient de 7 p. 100 et je souhaite le retour à ces taux.

Q. Prêtez-vous dans l'Ontario?—R. Oui.

Q. A quel taux?—R. Nos prêts ont été assez faibles ces deux dernières années, et nos taux étaient de 7 p. 100. Il y a exactement deux ans, nous avons consenti un prêt agricole dans l'Ontario à $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Le PRÉSIDENT: Il est une heure, messieurs, il nous faut donc suspendre la séance et prier M. Bowman de nous revenir cet après-midi. Je crois que nous ferions bien d'ajourner à quatre heures, cet après-midi.

Le comité s'est ajourné à 4 heures de l'après-midi.

Séance de l'après-midi

4 heures p.m.

Le comité spécial nommé pour enquêter sur les conditions agricoles au Canada a repris sa séance à 4 heures de l'après-midi, sous la présidence de M. McMaster.

C. M. BOWMAN est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous poursuivre, monsieur Bowman? Vous n'avez pas oublié où vous en étiez?

Le TÉMOIN: Non, je crois que j'étais en train, ce matin, de soumettre au comité que dans une bonne part les grandes difficultés financières présentes pour un si grand nombre d'agriculteurs de l'Ouest proviennent d'un système économique faussé et d'une culture mal dirigée. Je désire insister là-dessus en ajoutant qu'à mon propre sens et à celui des représentants de l'exécutif de la *Mutual Life Insurance Company of Canada* qui se sont enquis, il ne serait pas exagéré d'avancer que 75 p. 100 des causes des embarras financiers présents viennent de là. Et c'est justement pourquoi nous sommes si optimistes, car nous prétendons que le remède au mal est dans la main du fermier lui-même. Pour étayer cette doctrine par un unique cas concret, je vais attirer l'attention du comité sur ce qui s'est produit dans une certaine partie de l'Alberta, plus exactement dans le district de Hanna, où les opérations de prêt de la *Mutual Life* n'ont été rien moins qu'encourageantes. Nous avons quelques emprunteurs dans ce district, et, dans ces derniers temps, très peu d'entre eux, s'il s'en trouve, ont rencontré les intérêts. Or je suis d'avis que cette situation vient de ce que les emprunteurs n'ont pas exploité le sol comme il le fallait. A ce propos, j'aimerais soumettre au comité certaines données intéressantes relatives aux activités d'un certain fermier de ce district, un des anciens de la région, qui fait de la culture sur la même terre depuis onze ans et qui, dans ce laps de temps, n'a jamais manqué une récolte, et ce grâce à la façon dont il menait sa barque.

[M. Charles M. Bowman.]

M. Elliott:

Q. Comment arrivez-vous à tirer cette conclusion?—R. Quelle conclusion?

Q. Que la situation de l'agriculteur de l'Ouest provient d'une exploitation fautive et de procédés extravagants?—R. Par voie de déductions personnelles tirées de nos investigations effectuées par notre organisation.

Q. Ces investigations étaient-elles dirigées par un agriculteur ou par une personne dépêchée par vos bureaux?—R. Par notre organisme de prêt institué dans l'Ouest et par nos recherches personnelles effectuées sur quantité de fermes; par voie de comparaison entre les procédés suivis par les agriculteurs heureux en état de rencontrer leurs intérêts, et même, le capital dans certains cas, et ceux incapables d'en faire autant. A ce propos, je désire soumettre au comité. . .

Q. Minute; vous êtes-vous rendu compte que le train de vie des fermiers dont vous avez eu à vous plaindre, de ceux qui ne pouvaient faire face à leurs obligations, était plus dispendieux que de raison?—R. Non, je ne puis aller jusque-là.

Q. Ou encore, plus dispendieux que chez les citadins?—R Non plus. Souventes fois, j'ai trouvé un train de vie bien au-dessous de ce que j'aurais souhaité trouver. Pour en revenir au district de Hanna, la situation y est plutôt critique ainsi qu'à Sibbald, et les environs. Or, je voudrais exposer devant vous ce qu'a réussi à effectuer un homme dont les activités ont démontré que la terre de ce district pouvait être cultivée avec avantage et assurer des revenus suffisants. Cet homme cultive donc la même terre depuis onze ans consécutif. Il s'agit de M. R. K. Bohanan, établi sur une terre d'une grande étendue à proximité de la ville de Sibbald, dans l'Alberta du nord-est, pas très loin de Hanna. On peut dire que c'est sur la ligne frontière de ce qui est connu sous le nom de district Hanna, dans l'Alberta du nord-est.

M. Gardiner:

Q. Dans l'Alberta du centre?—R. Dans l'Alberta centre-est. Donc cet homme cultive la même terre depuis onze ans de suite, sans jamais une récolte déficitaire, grâce à sa façon de comprendre la culture. J'ai sous les yeux une lettre du maître de poste de Hanna, M. W. C. Stirling, qui répond à une demande d'informations que je lui avais adressée au sujet de M. Bohanan. Il dit:

"M. G. A. Robinson, du bureau de Calgary:

Je puis dire que M. Stirling est agent local pour le compte de la Mutual Life, et que M. Robinson est notre gérant de district, à Calgary. (Il lit):

"M. G. A. Robinson, du bureau de Calgary, m'a prié de vous fournir de plus amples renseignements sur la ferme Bohanan, et sur l'état financier de son propriétaire.

"Je connais bien M. Bohanan et j'ai foi entière en sa parole. Or il m'a déclaré que ses 800 acres de terre sont franches de toute obligation; que sur cette étendue il cultive 400 acres dont 200 restent en jachère d'été chaque année.

"Son roulant est suffisant et ses écuries et étables sont bien garnies; il ne doit rien à âme qui vive; bien plus il a vendu à temps un bon nombre de bêtes à cornes, ce qui lui a mis en mains quantité d'effets de commerce ou billets à recevoir.

"Un de ses fils possède des intérêts sur ces 800 acres, et je pense qu'une demi-section est au nom de ce fils, mais sans hypothèque.

"Un autre de ses fils est professeur dans un collège de l'Iowa; après avoir fait beaucoup d'argent sur les terrains de l'Alberta, il a acheté une terre à côté de celle de son père; il l'a affermée, mais il ne suit pas actuellement les mêmes méthodes de culture que son père, et l'année dernière son

[M. Charles M. Bowman.]

meilleur rendement n'a été que de 15 boisseaux à l'acre, tandis que son père en a obtenu 25, et même 33 sur une parcelle de 10 acres cultivée pour le grain de semence."

A ce propos, je désire attirer l'attention du comité sur un rapport publié dans le *Herald*, de Hanna, en date du 7 décembre 1922 M. Stirling connut M. Bohanan, se rendit sur sa terre pour étudier ses méthodes de culture, et constata que depuis plusieurs années M. Bohanan avait de bonnes récoltes, tandis que pratiquement personne n'en pouvait avoir dans ce district. Il décida M. Bohanan à venir à Hanna pour parler devant la Chambre de commerce de cet endroit. Devant une forte assembblée de cultivateurs, M. Bohanan raconta ses expériences. Avec la permission du comité, je vais lire plusieurs extraits du *Herald*, de Hanna. Voici ce que dit ce journal:

"Par son système, M. Bohanan a rendu les plus grands services à la classe des cultivateurs vivant dans les parties sèches de l'Alberta. A part Seager Wheeler et le Dr Saunders, nous ne connaissons personne qui se soit rendu plus utile, et si la méthode de M. Bohanan pour la destruction des mauvaises herbes et la conservation de l'humidité du sol devient une pratique généralement acceptée, on trouvera que c'est l'une des plus importantes découvertes faites jusqu'à ce jour. Cette méthode peut assurer le succès de la culture dans le district de Hanna, car nous comprenons qu'un grand nombre de nos meilleurs cultivateurs sont disposés à l'adopter."

Voici ce que M. Bohanan dit devant la Chambre de commerce:

"M. Bohanan a déclaré sans hésitation que l'ouest du Canada d'une manière générale était le pays le plus favorable à la culture, et que personne ne devait chercher d'endroit plus propice que cette partie de l'Alberta; que pour lui, il n'hésiterait pas à se lancer dans la culture générale en tout endroit du district de Hanna et qu'il était certain de réussir dans ses entreprises. Il ne fait pas de différence entre les variétés de sol, disant que toutes nos terres sont excessivement fertiles, mais que les terres sablonneuses s'épuiseraient plus vite et étaient plus sujettes à souffrir de la sécheresse que les terres plus compactes."

Je désire faire une autre citation.

Le président:

Q. Je crois qu'il serait très intéressant de connaître la méthode suivie par ce monsieur, si vous pouvez nous la décrire.—R. Je me propose de décrire plus loin cette méthode. Dans le *Herald*, de Hanna, du 29 mars 1923—je puis dire que le discours de M. Bohanan suscita tant d'intérêt que le journal dut continuer à en parler dans presque toutes ses éditions, et se mit à répondre aux questions posées par les cultivateurs. Dans le numéro du 29 mars. . .

Q. Je suppose, monsieur Bowman, que le cultivateur est le seul producteur qui fasse connaître à ses voisins les découvertes qu'il a pu faire. Quand les manufacturiers découvrent une méthode plus avantageuse pour leur production, ils ne le disent pas à leurs concurrents?—R. Fréquemment ils n'en parlent pas.

Q. Je pense qu'Adam Smith a démontré cela dans son livre "Wealth of Nations", que le cultivateur est le seul qui s'empresse de faire connaître à ses voisins toutes les améliorations qu'il a pu apporter à ses méthodes.—R. Dans cette édition du 29 mars, M. Bohanan écrit une longue lettre où il résume pratiquement toute sa vie, lettre couvrant deux colonnes et demie. A la fin, il dit - je dirai en passant qu'il venait des états du sud, de l'état de Tennessee, qu'il a vécu dans l'Illinois et dans le Texas, puis qu'il est ensuite venu dans l'Alberta. Après

[M. Charles M. Bowman.]

avoir vécu quelque temps dans l'Alberta et avoir réussi dans la culture, il donne comme conclusion. (Lisant) :

"Nous avons alors déménagé sur notre terre actuelle dans la section 33 du rang 2 à l'ouest du 4e méridien, et nous avons fait notre possible pour réussir. Ma propriété et celles de mes fils consistent en 3.240 acres de terre dont la superficie est toute assez bien améliorée, et je pense que nos efforts ici ont été mieux récompensés que si nous étions restés dans l'Illinois."

A mon sens, c'est là une importante déclaration.

"Si j'étais resté dans l'Illinois avec ma femme jusqu'à la fin de nos jours, nous aurions probablement laissé à nos fils 60 ou 80 acres de terre à chacun. Maintenant, ils apprennent à piocher ici à leur propre compte, et c'est une leçon qui leur est profitable. Il y a cinquante ans que je suis marié, étant uni à ma femme depuis le 15 décembre 1874."

J'ai encore une autre lettre de M. Bohanan. Elle est vraiment intéressante parce qu'elle décrit la situation du printemps dernier et elle nous annonce sa méthode de culture. C'est une lettre qui a été publiée dans le *Herald* de Hanna à la date du 19 avril. Voici ce que dit M. Bahanan à l'éditeur du *Herald*:

"Sibbald, 17 avril 1923.

"A l'éditeur du *Herald,*

"Actuellement nous travaillons nos terres avec une herse Acme et nous serons bientôt en mesure de faire nos semences. Nous sommes d'une semaine en avant de la dernière saison. La terre est en bon état ce printemps pour recevoir la semence et contient une bonne quantité d'humidité pour la germination. Avec quelques bons orages un peu plus tard, nous aurons une bonne récolte sur nos jachères d'été.

"Je suis allé à Sibbald hier et j'ai conversé avec les agents d'instruments aratoires. Ils disent qu'ils peuvent vendre plusieurs charges de wagons de bineuses si les cultivateurs ont assez d'argent pour en acheter, ou peuvent acheter en temps, et c'est un signe qu'il se fait un mouvement important chez les cultivateurs de la région Sibbald.

"Un grand nombre de nos cultivateurs d'ici ne peuvent faire leurs semences de ce printemps parce qu'ils n'ont pas d'argent pour acheter le grain de semence et la provende des chevaux de travail. Un cultivateur a offert de donner une hypothèque sur toutes ses propriétés, afin d'acheter du grain de semence pour ensemencer 150 acres de jachère d'été. Vous voyez que la situation est sérieuse ici.

"Je puis m'en tirer très bien parce que je n'ai pas eu de mauvaises récoltes, et je crois qu'il est bon d'adopter le système des jachères d'été et de cesser de semer dans les chaumes."

M. Bohanan n'a jamais semé de grain sur du chaume depuis quatre ans. Il ne fait jamais usage de la charrue sur ses terres. Il cultive au moyen de la bineuse dite "cultivateur". Il a découvert un système pour conserver l'humidité dans le sol, et son procédé lui a servi en même temps pour faire disparaître les mauvaises herbes, de sorte que sa terre en est débarrassée, et avec le montant limité d'humidité dans ce district, il a réussi à avoir de bonnes récoltes pendant onze années consécutives. L'année dernière, sur 150 acres, il a eu une moyenne de 25 boisseaux à l'acre, et sur une parcelle de 10 acres qu'il a entretenue spécialement pour le grain de semence, la moyenne a été de 33 boisseaux à l'acre. Il faut conclure que si ses voisins avaient fait comme lui, ils auraient tout aussi bien réussi, et si ce même système avait été adopté durant onze années dans le district Hanna, nous n'aurions pas à nous occuper de la détresse dans ce district, parce

[M. Charles M. Bowman.]

que les conditions seraient tout autres. La raison qui me porte à parler de cela devant le comité, c'est que 75 p. 100 des troubles financiers dont se plaignent les cultivateurs de l'Ouest aujourd'hui sont dus d'après nous à un mépris absolu d'une saine économie et des façons culturales raisonnées et si nous espérons un relèvement dans l'avenir, c'est que nous avons des preuves que le cultivateur de l'Ouest est convaincu de ce fait. Nous sommes optimistes parce que nous voyons partout le cultivateur prendre intérêt plus que jamais au facteur le plus puissant pour ramener la prospérité dans l'Ouest, c'est-à-dire la pratique d'une saine économie et d'une culture raisonnée. Voilà pourquoi je raconte ces faits devant le comité. Pour la province de l'Alberta, j'ai à présenter un autre cas défini. J'ai ici une lettre venant d'un cultivateur et adressée à M. Robinson sur ma demande. Cette lettre raconte la vie de ce cultivateur. Il a cultivé pendant plusieurs années dans le sud de l'Alberta. Je cois pouvoir dire que cette région est considérée comme un district où règne la sécheresse. Le district peut bien n'être pas affligé de ce fléau, mais il est situé dans le sud de l'Alberta. Cet homme a parfaitement réussi. Il a souffert comme beaucoup d'autres cultivateurs du courant optimiste de 1920 et il a acheté trop de terre à prix élevé, mais les troubles qu'il a subis de ce chef n'ont pas été sérieux, du moins n'ont pas ébranlé sa confiance, car je puis dire que c'est un Français; il est venu de la vieille France après avoir perdu son bras droit, et malgré cette infirmité, il a travaillé avec confiance et a obtenu des succès signalés. Je vais vous lire une partie seulement de sa lettre, car elle n'est pas destinée à la publicité; si quelque membre du comité désire la voir, je me ferai un plaisir de la lui prêter. Je désire qu'elle ne soit pas publiée dans le rapport du comité. (Le témoin lit une partie de la lettre.)

M. Gardiner:

Q. Suit-il un système?—R. Il pratique la jachère d'été. La terre qu'il ensemence s'est reposée l'été précédent.

Q. Suit-il le système Bohanan?—R. Non. Si un homme peut réussir d'une manière et qu'un autre homme applique les mêmes principes d'une autre manière, ce dernier peut espérer un certain degré de succès.

M. Sales:

Q. Il y a un facteur que vous avez mentionné gentiment, et c'est la famille nombreuse.—R. C'est réellement un facteur.

Q. Vous savez que nous dépensons deux ou trois millions par année pour les expériences agricoles?—R. Oui.

Q. Quelle est votre opinion au sujet de ces expériences?—R. Je ne sais si je puis vous donner une réponse bien éclairée. Il se fait beaucoup d'expériences qui, après application pratique, pourraient donner de bons résultats; mais plusieurs autres sont inutiles.

Q. La raison pour laquelle j'ai posé cette question, c'est que vous avez parlé de certaines méthodes employées par M. Bohanan, n'est-ce pas?—R. Oui, M. Bohanan a démontré qu'il avait obtenu de bonnes récoltes durant onze années consécutives, sans jamais avoir une récolte manquée. Je ne suis pas théoricien, et je ne m'intéresse qu'aux résultats. C'est vraiment là le seul essai intéressant.

Q. Pour les gens qui viennent en ce pays des diverses contrées du globe où ils sont accoutumés de voir des fermes d'expérimentation, il faut qu'ils trouvent en arrivant des fermes semblables pour leur donner une idée de la manière de conduire leur exploitation.—R. Je comprends cela.

Q. J'ai entendu dire que M. Bohanan avait expliqué sa méthode l'automne dernier, et j'ai entendu aussi l'un des surintendants de nos fermes d'expérimen-

[M. Charles M. Bowman.]

tation venir immédiatement après lui et dire que cette méthode n'avait pas une valeur extraordinaire.—R. Avec tout le respect que je dois pour les surintendants de fermes expérimentales, je crois plutôt que le cultivateur pratique, M Bohanan, qui a prouvé l'excellence de ses résultats.

M. Milne:

Q. Sûrement, vous ne voulez pas dire que c'est le seul homme qui ait réussi dans l'Ouest?—R. Je parle de ce district en particulier, et je n'insiste pas spécialement pour l'adoption du système de M. Bohanan. Je dis que dans ce district où les mauvaises influences se sont fait sentir d'année en année, il y a eu de bonnes récoltes.

Q. Dans tous les cas, quelles que soient vos intentions, vous critiquez les autres cultivateurs de ce district parce qu'ils n'ont pas adopté le système de M Bohanan.—R. Je puis dire en toute confiance au comité que M. Bohanan a trouvé ce système plus ou moins accidentellement. Il y a plusieurs découvertes de grande valeur qui ont ainsi vu le jour par accident.

Q. Pensez-vous que ce système est particulièrement avantageux pour ce district?—R. Oui.

Q. Il est un peu risqué de votre part de dire devant ce comité que si les cultivateurs de ce district avaient adopté ce système, ils seraient tous prospères.—R. Je n'ai pas dit cela. Ce que j'ai affirmé est consigné là. Et je maintiens mon affirmation parce qu'elle découle d'une enquête que je crois complète, et je répète encore que d'après moi 75 p. 100 des troubles financiers de nos cultivateurs de l'Ouest proviennent d'un manque de saine économie et d'une méthode de culture raisonnée durant les cinq dernières années. Et ceci s'applique d'une manière assez générale à tout l'Ouest.

M. Gardiner:

Q. J'ai constaté des résultats quelque peu différents, car je me suis trouvé il y a deux ans dans le nord de la Saskatchewan, où l'on a de bonnes récoltes, tout le temps, et le coût de production de ces récoltes, malgré leur importance, dépasse de beaucoup le rendement en argent. Je vais vous citer un cas que je connais en particulier où un homme a récolté 33 boisseaux à l'acre, et après qu'il eût vendu sa récolte, ce fut après la baisse des prix, il a constaté qu'il n'avait pas assez d'argent pour payer les dépenses de l'année. -R. Il s'agit de la récolte de 1921.

Q. La récolte de l'automne de 1921 et du printemps de 1922. La récolte a été bonne, mais en 1921, comme nous le savons tous, la situation a pris une tournure spéciale que le cultivateur n'a pu contrôler; chacun sait que le coût de production de la récolte de 1921 a été le plus élevé que l'on ait vu dans l'Ouest et depuis ce temps-là les prix ont continué à baisser.—R. Ce sont là des conditions temporaires.

Q. Dans vos remarques, vous affirmez intentionnellement que dans 75 p. 100 des cas, la faute en est imputable aux cultivateurs. La position financière des cultivateurs de l'Ouest n'est plus aujourd'hui le résultat exclusif de la récolte de 1921, simplement parce que le coût de la récolte de 1921 a été plus élevé.—R. Cela remonte à plusieurs années en arrière, et la cause ne revient pas à l'année 1921, mais aux années de 1917-18-19-20 et 21, alors que le cultivateur a accumulé des responsabilités, et il récolte maintenant le résultat de ces actes inconséquents dont l'effet s'est prolongé sur une période de cinq ou six ans. Cela ne dépend pas seulement de la récolte de 1921, loin de là.

Q. Nous comprenons que certaines parties de l'Ouest n'ont pas réussi à obtenir de bonnes récoltes, mais je n'admets pas que si les récoltes n'ont pas été aussi fructueuses, cela dépende des cultivateurs, de ce qu'ils n'ont pas

[M. Charles M. Bowman.]

bien surveillé leurs affaires.—R. Je n'ai pas dit cela. Je suis de la même opinion que M. C. W. Williams, un cultivateur éloigné dans la Saskatchewan, qui a fait à ses fermiers le tableau des causes de la situation actuelle.

Q. Nous pouvons comprendre qu'un homme qui loue ses terres puisse dire à ses fermiers de travailler plus fort parce qu'il doit avoir une part des récoltes, et que plus elle sera forte plus sa part sera grande.—R. Il n'y a pas de doute là-dessus, mais il m'est impossible de passer outre, et je maintiens mon affirmation. Je dirai en outre que pour que l'Ouest revienne dans son assiette économique, il lui faudra adopter de toute nécessité une base économique appropriée, et c'est vers ce but que l'on tend. Je sais que l'on cherche aujourd'hui dans l'Ouest une base économique plus saine que celles qui nous ont guidés jusqu'à présent.

M. Sales:

Q. Qu'entendez-vous par une base économique? Nous voudrions savoir ce que cela signifie d'après vous.—R. Je veux dire par là que la moyenne des cultivateurs de l'Ouest ont l'idée de cultiver du blé et qu'ils n'ont rien d'autre chose à faire que de gratter la terre dans ce but. Quelques-uns des cultivateurs de l'Ouest peuvent s'objecter au terme que je viens d'employer, mais je sais qu'ils me comprendront parfaitement. Leur idée est de semer du blé.

Q. Vous parlez de la moyenne des cultivateurs?—R. Oui, je parle du cultivateur ordinaire; il veut obtenir du blé aussi rapidement que possible, faire sa récolte, la vendre, puis son travail est fini. Il s'attendait de faire fortune dans quelques années avec le blé, et il s'est trouvé désappointé. Pour réussir, il est impossible de continuer de cette manière, et l'Ouest passe actuellement par une période d'évolution qui changera les méthodes de culture et posera les bases d'une prospérité et d'un progrès réels et permanents.

Q. C'est là réellement votre idée à propos de la moyenne des cultivateurs?—R. Oui.

Q. Ce n'est pas la mienne.—R. Du choc des idées naît la lumière.

Q. Mais j'ai vécu 23 ans là-bas. Je ne visite pas cette partie seulement de temps en temps, pour ensuite débiter les opinions de gens vivant dans les villes, et je sais personnellement que 75 p. 100 de ces hommes n'ont jamais pensé à obtenir une récolte simplement en grattant la terre.—R. J'ai peut-être été malheureux dans le choix de ce terme, et j'y ai pensé juste au moment où il s'est échappé de mes lèvres. Je veux dire que ces cultivateurs concentrent leurs énergies à produire du blé d'année en année. Lorsque la compagnie d'assurance-vie Mutual a commencé à prêter dans l'Ouest, ces prêts ont été pratiquement confinés dans le sud du Manitoba. Cette partie est cultivée depuis un grand nombre d'années. Lorsque l'inspecteur en chef s'y est rendu pour la première fois, nous avons décidé de ne pas faire de nouveaux prêts dans cette partie, parce que le district semblait épuisé, que la terre était ruinée et ne pouvait plus donner de bonnes récoltes aux propriétaires. Il y a dans le sud du Manitoba un grand district qu'il faudrait remettre à neuf et nettoyer des mauvaises herbes, dont la terre a besoin de récupérer de l'humus, mais il faudra dix à quinze ans pour la remettre en état. Cela confirme les affirmations que j'ai faites.

Q. Quel a été le rendement en blé cette année?—R. Cela ne veut rien dire, car la récolte est bien inégale. En général les cultivateurs du Manitoba...

Q. Restons dans la partie sud.—R. La partie sud, en bas des townships 6 et 7,—d'une manière générale, ce fut un désappointement.

Q. Je suppose que l'on pourrait être désappointé si quelqu'un a obtenu une récolte de 40 minots à l'acre; mais savez-vous quel a été le rendement dans ce district? N'avons-nous pas eu cette année une récolte exceptionnellement bonne?—R. Elle n'était pas si bonne dans le centre et dans certains districts du nord

[M. Charles M. Bowman.]

de la province. Je puis dire sous ce rapport que nos perceptions dans l'Ouest ont été plus faibles dans ce district tout entier de la province du Manitoba que dans les provinces de Saskatchewan et d'Alberta.

Q. Et vous dites que les pauvres récoltes du sud du Manitoba sont entièrement dues à la faute des cultivateurs de cette partie?—R. Je ne dis pas que cela dépend des cultivateurs actuels seulement. Cela est dû en grande partie à ce que la terre est épuisée et ne contient plus assez d'humus; une forte partie de cette terre est réduite en poussière inerte qu'il faudra enrichir pour avoir de nouveau de bons résultats. Si l'on fait enquête à propos de cela, on constatera la véracité de mes affirmations.

Q. Avez-vous étudié les faits? Donnez-nous une idée de la manière dont vous avez procédé, examiné la fertilité de la terre et autres détails?—R. Je n'ai pas fait d'étude scientifique de la fertilité réelle du sol, mais je sais que nous avons dans ce district bien des hypothèques datant de vingt ans, et par suite des mauvaises récoltes plusieurs cultivateurs sont en retard dans leurs paiements, plus que dans les autres parties: ils n'obtiennent pas les récoltes qu'ils devraient avoir. Allez voir ces terres, et vous constaterez qu'elles sont envahies par les mauvaises herbes qui étouffent le bon grain.

M. Elliott:

Q. Cette région comprend-elle le district de Portage?—R. Non, le Portage est au-dessous sur la carte.

Q. Cette région est plus au sud que le district de Portage?—R. Oui.

M. Milne:

Q. Comment expliquez-vous cela; il me semble que cette région n'est pas vieille et n'a été cultivée que durant six ou sept ans. Il y a une ou deux années, la récolte valait à peine le trouble de la recueillir?—R. Oui.

Q. L'année dernière, nous avons eu une récolte passable. Est-ce que le système de culture ne serait pas très bon? Ou bien si cela dépend de circonstances que le cultivateur ne peut contrôler?—R. Je ne sais rien de tout cela. Nous savons que la chose est vraie pour le sud du Manitoba, et cela dépend du cultivateur. J'ai dit pourquoi il en est ainsi; la terre a été ensemencée uniformément depuis des années et c'est un des plus vieux districts de la région; la terre a été épuisée et exploitée sans rien recevoir pour remplacer les éléments enlevés. L'humus est disparu, il ne reste qu'une poussière minérale, et il faudra bien du travail pour remettre la terre en bonne condition. Je pense que tout homme de bonne foi qui étudiera les conditions de cette terre s'accordera avec moi.

Q. Avez-vous quelques-uns de vos officiers qui s'occupent de culture? Avez-vous quelques-uns d'entre eux qui l'ont essayée?—R. Je ne le crois pas.

M. Elliott:

Q. Nous avons entendu un témoin devant ce comité nous dire qu'il en coûte $1.41 pour produire un boisseau de blé dans le district de Portage-la-Prairie, et je comprends qu'il en coûte 90c. seulement dans le district situé plus au sud. Cette comparaison couvre un grand nombre de fermes. Ce témoin a dit que plus le rendement est élevé, plus la perte est forte. C'est ce que je comprends aussi.—R. Je ne puis suivre ce raisonnement. Cela dépasse mes conceptions, et probablement que mon esprit n'est pas assez subtil pour saisir cet argument.

M. Sales:

Q. Nous avons dans cette salle un monsieur qui demeure dans le sud du Manitoba, et il me dit que sa terre est cultivée depuis 1882. L'année dernière

il a récolté en moyenne 30 boisseaux à l'acre?—R. C'est un homme chanceux et un bon cultivateur.

Q. Non, mais la moyenne des endroits environnants démontre que vos remarques pour le sud du Manitoba ne s'appliquent pas à toutes les terres.—R. Probablement que je n'ai pas expliqué assez clairement ce que je veux dire. Mes remarques ont un sens si large qu'on pourrait en induire qu'elles s'appliquent à toute l'étendue du Manitoba, mais je voulais désigner spécialement les districts situés dans la partie sud du Manitoba, et j'ajouterai que lors des premiers établissements dans cette région on s'accordait à dire que la terre était exceptionnellement bonne et de premier choix; elle a bien perdu de la valeur depuis ce temps là.

Le président:

Q. Puis-je vous poser une question?—R. Oui.

Q. Monsieur Bowman, vous dites que les conditions mauvaises dans lesquelles se trouvent les agriculteurs de l'Ouest sont dues dans une proportion de 75 p. 100 à des causes qui relèvent du cultivateur lui-même?—R. Oui.

Q. Il reste une part de 25 p. 100 attribuable à d'autres causes. Que pensez-vous de ces autres causes?—R. Depuis deux ans, la situation s'est aggravée par la baisse des prix, et par la différence énorme entre ce que le cultivateur reçoit et ce qu'il doit payer, le prix qu'on lui demande pour les articles qu'il ne peut produire et par les taux élevés du transport.

Q. Ces causes sont semblables à celles qu'on a déjà décrites devant le comité. Avez-vous quelques suggestions à faire pour remédier à tout cela?—R. Non, je n'ai pas de suggestions à faire pour la partie des 75 p. 100. Je suis convaincu que ces causes disparaîtront d'elles-mêmes jusqu'à un certain point, que les cultivateurs de l'Ouest trouveront moyen de corriger cela; mais comprenez-moi bien; je ne critique pas les cultivateurs de l'Ouest en particulier. Nous souffrons nous aussi dans l'Est, malgré que nous soyons occupés à d'autres industries. Regardez la situation des hommes d'affaires de l'Est, et celle des manufacturiers: ils ont à soutenir une forte lutte pour vivre. Ils ne savent pas s'ils parviendront à surmonter les obstacles que suscitent la crise actuelle. Ils ont fait d'énormes profits durant la guerre, et par la baisse des prix, par la disparition de leurs réserves, ils sont forcés de subir de grandes pertes pour garder leurs industries en activité; et c'est pour cela que l'on voit tant de faillites dans l'est du Canada, plus de faillites que nous n'en avons eu dans ce pays depuis plusieurs dizaines d'années. Et ce n'est pas fini, car il devra se faire encore bien des liquidations avant que les choses aient repris une assiette normale. Nous souffrons donc des mêmes conditions économiques que dans l'Ouest.

M. Sales:

Q. Il n'y a pas eu de baisse dans la valeur de votre argent. Les prix des machines n'ont pas baissé. Les marchandises générales et les vêtements ont subi une baisse très faible?—R. Je conçois parfaitement que le cultivateur a eu jusqu'à présent la plus grande part de malaise par suite du rajustement.

Q. Donc quand vous dites que vous souffrez de la baisse, vous ne dites pas la juste vérité?—R. Je crois être dans le vrai d'après ce que je connais personnellement. La baisse ne s'est pas fait sentir aussi lourdement pour les populations urbaines que pour les cultivateurs, pour la simple raison que le cultivateur dépend du montant d'exportation de ses produits, et que les baisses qu'il a à subir viennent en bloc. Maintenant, en ce qui concerne l'Est, un grand nombre d'hommes d'affaires ont fait des pertes terribles, si fortes qu'ils ont dû cesser leurs opérations. Le manufacturier a eu à faire face à des baisses plus fortes qu'on ne l'a cru dans le public, et pour la distribution de ses produits, il

[M. Charles M. Bowman.]

doit supporter les aléas de la baisse; et la marge énorme entre le prix reçu par le manufacturier et le prix payé par le consommateur est complètement disproportionnée. Je pourrais vous citer nombre de cas démontant que cette marge va jusqu'à 100 p. 100 et même 150 p. 100. Je puis vous citer un cas en particulier. Je connais un fabricant de chaussures qui, il y a un an ce printemps, a vendu des chaussures pour femmes à un détaillant de Toronto au prix de $3.22 la paire. Je crois que vous conviendrez avec moi qu'un détaillant serait content de vendre ces chaussures pour $5, car il ferait un bon profit. Par curiosité, le fabricant de chaussures se rendit à la boutique de ce détaillant pour demander à acheter ces chaussures, et à sa grande surprise il s'aperçut que le prix en était de $8 la paire. Vous pouvez trouver des cas semblables en quantités innombrables où la marge entre le prix reçu par le fabricant et le prix payé par le consommateur est tout à fait disproportionnée. Je n'hésite pas à dire que c'est un crime.

Q. Y avait-il un intermédiaire entre le fabricant et le détaillant?—R. Aucun dans ce cas.

Q. Dans le cas où le fabricant de machines emploie ses propres agents, et qu'il n'y a personne entre le manufacturier et l'acheteur, les fabricants contrôlent absolument la situation et il n'y a pas de baisse?—R. Vous voulez parler des machines aratoires, n'est-ce pas?

Q. Oui.—R. Je connais très bien un homme employé dans le commerce des instruments aratoires; il fait un fort commerce dans l'Ouest et il se plaint des pertes énormes qu'il a faites. Je n'hésite pas à dire que je n'ai pas de sympathie pour lui parce que tout manufacturier qui a haussé ses prix après la baisse générale ne mérite pas la sympathie du public.

Q. A-t-il cessé de manufacturer et fermé sa fabrique temporairement jusqu'à ce qu'il ait vendu tout ce qu'il avait en main?—R. Je crois que c'est quelque chose comme cela. Quant à la situation actuelle, je dirai que les fabricants d'Ontario et de l'Est en général qui ont retiré un bon revenu de leur capital en 1921 et 1922 sont plutôt l'exception. J'ajouterai qu'il y a dans l'Est plus de manufacturiers qui ont perdu de l'argent en 1922 qu'il n'y en a qui ont pu faire un bénéfice, et la hausse actuelle des prix est une chose qui dérange beaucoup les manufacturiers, pour la raison que les matériaux bruts ont subi une hausse et que les conditions sur lesquelles ils n'exercent un certain contrôle ne peuvent contrebalancer malheureusement les effets de cette hausse. D'après moi, nous devrions avoir les articles nécessaires à la vie à meilleur marché en 1922 qu'en 1921, et c'est le contraire.

Q. Le manufacturier ne comprend pas que le cultivateur n'est plus capable d'acheter?—R. Vous admettrez avec moi que depuis nombre d'années, les gens de l'Ouest ont été de bons clients. L'une des raisons qui nous fait espérer beaucoup des cultivateurs de l'Ouest, c'est qu'ils se préparent à adopter un système économique raisonné, et je dirai que la plupart des cultivateurs de l'Ouest réfléchissent profondément à ces problèmes et cherchent les moyens de venir à acheter au comptant.

M. Sales:

Q. Je voudrais donner une interprétation de votre expression "système économique raisonné" en disant que le cultivateur est décidé de vivre à meilleur marché.—R. Pas nécessairement.

Q. Restreindre les dépenses de la maison et de la terre, celles des machines. —R. Cela s'applique surtout aux machines et à la manière de s'en servir. Je crois, et je vous prie de me le dire si j'ai tort, que depuis trois ou quatre ans, les cultivateurs de l'Ouest en général ont pratiquement perdu des millions sur les tracteurs.

 [M. Charles M. Bowman.]

Q. Je ne suis pas complètement de cet avis.—R. Une autre chose, et je crois que ce sera de la saine économie, c'est que le cultivateur de l'Ouest va prendre plus de soin de ses machines et les fera ainsi durer plus longtemps, et le manufacturier constatera que le cultivateur achètera moins de machines que par le passé.

Q. Que va devenir l'ouvrier de Brantford?—R. Je parle des conditions agricoles dans l'Ouest, et l'ouvrier ne peut s'attendre à vendre indéfiniment des machines aux cultivateurs comme il n'a fait dans le passé.

Q. Soixante-quinze pour cent des désastres financiers chez les cultivateurs sont dus au manque de saine économie et à de mauvaises méthodes de culture. Tournons la proportion et disons que 25 p. 100 sont dus à cette cause et 75 p. 100 aux prix élevés des articles que le cultivateur achète. Si vous acceptez cette suggestion, nous serons d'accord.—R. Très bien, nous pouvons être d'accord, et il ne reste qu'une divergence de pourcentage. Il s'agit maintenant de s'entendre sur l'importance de ces deux problèmes.

Q. Alors, si vous acceptez mon opinion.—R. Je ne suis pas prêt à l'accepter. Mon pourcentage peut être élevé, et le vôtre trop bas.

Le président:

Q. Supposons que nous disions cinquante pour cent dans les deux cas?—R. Si nous acceptons cette suggestion, il reste à conclure que nous pouvons être très optimistes au sujet de l'Ouest.

M. Sales:

Q. Vous nous accordez ce que nous méritons réellement.

Le président:

Q. Maintenant que vous nous avez donné le montant d'argent que votre compagnie a prêté dans l'Ouest, veuillez nous dire le montant des arréages d'intérêt d'abord, puis des versements sur le capital.—R. Je puis vous donner ces montants pour l'intérêt. Quant au capital, nous ne nous occupons pas des versements en retard, pourvu que les intérêts soient payés annuellement et que la garantie reste bonne. Nominalement, nos hypothèques sont inscrites pour une période de cinq ans, mais une fois le prêt fait, du moment que la garantie n'est pas diminuée et que les intérêts sont versés régulièrement, nous laissons courir l'hypothèque vingt, trente ou quarante ans. Nous sommes une compagnie d'assurance, et quand nos fonds sont placés, nous préférons qu'ils y restent. Nous stipulons toujours un versement annuel sur le capital, mais nous n'insistons pas sur le paiement. Je puis vous donner les montants d'arrérages sur les intérêts pour les diverses provinces. Je ne puis cependant séparer les arrérages des prêts agricoles de ceux des prêts dans les villes et villages. Voici quelque chose qui pourrait intéresser le comité. Je pense que vous vous rappelez tous la récolte de 1915. Comme simple témoin, je ne sais s'il me serait permis de procéder de cette manière.

Le président:

Q. Nous serons heureux d'avoir votre opinion.—R. Je voudrais poser une question à M. Sales. Avez-vous objection à cela, M. Sales?

M. SALES: Non, aucune.

Le TÉMOIN: La récolte de 1915 a-t-elle été profitable aux cultivateurs de l'Ouest?

M. SALES: Elle l'a été dans mon cas.

Le TÉMOIN: Bien, pouvez-vous dire que d'une manière générale elle a été profitable pour les cultivateurs qui ont dirigé leurs opérations d'après une base raisonnable?

[M. Charles M. Bowman.]

M. SALES: Ce fut une récolte profitable pour plusieurs cultivateurs. Quelques-uns n'ont pu vendre leur récolte parce que le C.N.R. ne pouvait la transporter en 1915, mais ils ont vendu en 1916 à un prix double de celui de 1915. Je pense qu'en général, on peut dire que la récolte a été profitable.

Le TÉMOIN: Mais chose remarquable, monsieur le président, nous avons constaté que le montant des arrérages d'intérêt a tout à coup augmenté en 1916, pour une raison que nous n'avons pu nous expliquer.

Le président:

Q. Qu'en pensez-vous? Pour moi je ne puis deviner, et je vous demande de résoudre la question.—R. Je ne sais si nos représentants de l'Ouest n'ont pas surveillé suffisamment les perceptions. Nous n'avons pas reçu ces montants dus, et ils ont été dépensés ailleurs. Depuis 1916, les arrérages ont augmenté ensuite régulièrement. Le capital prêté a aussi augmenté. Je puis dire que dans le temps où le gouvernement a fait ses campagnes de vente des obligations de la Victoire, les compagnies d'assurance ont été pratiquement taxées à un certain montant qu'elles étaient invitées d'acheter, et il en est résulté que durant deux ou trois ans, nous avons délaissé le champ des prêts sur hypothèques, et alors notre capital prêté de ce chef n'a pas augmenté. Mais depuis que la guerre est finie, en 1920, 1921 et 1922, nous avons repris une campagne active de prêts sur hypothèque, surtout dans l'Ouest. Jusqu'à 1919, nous n'avions que deux agences dans l'Ouest, l'une à Winnipeg et l'autre à Regina. Dans l'automne de 1919, comme résultat des études faites par le gérant général et par moi-même, nous avons divisé la Saskatchewan en deux parties et nous avons ouvert un bureau de prêts à Saskatoon, puis en 1920, nous en avons ouvert un autre dans l'Alberta. En 1916, les arrérages d'intérêt dans la province du Manitoba étaient de $135,667; en Saskatchewan, $83,120; dans l'Alberta, $23,000. En 1917, les arrérages d'intérêt étaient: au Manitoba, $109,878; dans la Saskatchewan, $65,687; dans l'Alberta, $12,096. En 1918, nous avions au Manitoba, $106,647; en Saskatchewan, $91,968 et en Alberta, $24,922. En 1920, nos intérêts arriérés étaient au Manitoba de $119,296, en Saskatchewan, $123,380, et en Alberta, $17,448. En 1921, l'année où la baisse s'est fait sentir pour le cultivateur de l'Ouest, nos arrérages d'intérêt se sont élevés tout à coup comme suit: au Manitoba, $189,476; en Saskatchewan, $201,955; en Alberta, $16,502. A la fin de 1922 les arrérages d'intérêt sur hypothèques étaient encore augmentés comme suit: au Manitoba, $243,936; en Saskatchewan, $244,334; en Alberta, $26,257.

Q. Pour nous donner la véritable signification de ces chiffres, pouvez-vous nous dire quel pourcentage de l'intérêt total ces arrérages représentent?—R. Bien, j'ai peut-être quelque chose dans ce sens.

Q. Vous comprenez ce que je veux dire. Je veux avoir une idée du montant total des intérêts, et combien auriez-vous retiré, si les intérêts avaient été payés en totalité?—R. Oui, je comprends.

Q. Et vous n'avez perçu que tel montant. Quel est le pourcentage?

M. Caldwell:

Q. Combien d'intérêt dû, et combien d'intérêt payé?—R. J'ai ici quelque chose qui peut nous renseigner sous ce rapport. J'ai un état de la cité de Winnipeg, démontrant qu'au 31 décembre 1922, notre capital en prêts hypothécaires dans la cité de Winnipeg se montait à la somme de $2,226,226. Si les chiffres ne vous ennuient pas...

Le président:

Q. C'est très intéressant, continuez.—R. Dans la cité de Winnipeg, nos arrérages d'intérêts au 31 décembre 1921 étaient de $23,432.11. Les intérêts

[M. Charles M. Bowman.]

nouveaux portant sur des prêts dans la cité de Winnipeg en 1922 étaient de $168,231, montant qui avec le report du 31 décembre 1921, forme une somme de $191,607.74. Nous avons perçu durant 1922, dans la cité de Winnipeg, un montant d'intérêt de $169,407, de sorte qu'il restait dû à la fin de 1922, un montant d'arrérages de $22,256. Pour mettre ces chiffres à jour, j'ajouterai que cet état a été préparé au premier avril 1923, et que du premier janvier au premier avril 1923, nous avons perçu une somme de $6,046 sur les arrérages de 1922, et par conséquent il restait dû au premier avril 1923 en arrérages d'intérêt sur les prêts dans la cité de Winnipeg une somme de $16,210, soit .73 p. 100 du montant total des prêts.

Le président:

Q. Quel est le montant total que vous avez prêté?—R. Dans la cité de Winnipeg, les arrérages d'intérêt au premier avril 1923 représentent .73 p. 100 du capital, $226,000.

M. Munro:

Q. Prenez-vous l'intérêt des intérêts dus?—R. Certainement. Ces intérêts sont simplement ajoutés à l'hypothèque, et portent ensuite intérêt.

M. Gardiner:

Q. Quel est le taux de l'intérêt?—R. Le même que sur l'hypothèque. Je puis dire que dans la cité de Winnipeg, nous avons un total de 279 prêts. Trente-sept de ces prêts comportent un arriéré d'intérêt, mais pour être plus juste, j'ajouterai que sur onze de ces trente-sept prêts, les arrérages sont au-dessous d'un dollar. Le commis qui a préparé cet état a suivi mes instructions à la lettre, mais il m'a fait part de ce détail et je lui ai répondu: " Vous feriez mieux de mettre une note dans ce sens au bas de la liste ", de sorte qu'il reste vingt-six prêts présentant des arrérages d'intérêt dans la cité de Winnipeg. Passons maintenant aux prêts faits aux cultivateurs. Nous avons 777 prêts faits sur des fermes dans la province du Manitoba, représentant un capital de $2,948,704. Au 31 décembre 1921, les arrérages d'intérêt sur ces prêts se montaient à $166,044.86. L'intérêt courant de 1922 a été de $228,882.50, faisant un total dû à la fin de 1922, en comprenant les arrérages de 1921, $394,927.36. Nous avons perçu en 1922 un montant de $173,247.15, laissant un arrérage de $221,680.23 au 31 décembre 1922. Cependant, depuis le premier janvier 1923 au premier avril de la même année, nous avons perçu sur ces arrérages une somme de $36,946.31, de sorte qu'au premier avril nos arrérages d'intérêt se chiffrent à $184,723.92, représentant 6.26 p. 100 du capital de $2,948,704.

Le président:

Q. Maintenant, monsieur Bowman, veuillez me dire si j'ai raison d'interpréter ces chiffres de la manière suivante, manière qui forme un argument conforme à mes idées. Quand vous dites que la compagnie d'assurance-vie Mutual est aussi prudente pour placer ses fonds à la campagne qu'à la ville, et qu'elle a placé à peu près le même montant dans les campagnes et dans la ville; les arrérages dans un cas ne sont que des $\frac{3}{4}$ p. 100, tandis que dans les campagnes ils sont de $6\frac{1}{4}$ p. 100?—R. Oui.

Q. Donc, si ces chiffres forment un indice de prospérité ou de gêne, en comparant la ville avec les campagnes, il en résulte que celles-ci ont subi une crise commerciale beaucoup plus intense que les villes.—R. Absolument, il n'y a pas de doute là-dessus. Tout homme qui a étudié ces questions reconnaît cela.

[M. Charles M. Bowman.]

Q. Nous avons entendu des gens nous dire — pas très souvent, — et prouver que cette crise doit être attribuée aux cultivateurs, et je prends pour acquit que dans le Manitoba, l'habitant de la ville est tout aussi habile, mais pas plus, aussi honnête et travaille aussi fort que les gens de la compagne.

M. McKay:

Q. De quelle nature sont faits vos prêts?—R. Dans les campagnes, ils sont tous placés sur des fermes. Tous les prêts faits en dehors des villes sont placés sur des fermes.

Q. Combien avez-vous de prêts dans les campagnes?—R. Au premier avril, nous avions 777 prêts sur des fermes.

M. Sales:

Q. Et dans Winnipeg, de quelle nature sont-ils?—R. A Winnipeg, nous avons prêté sur des immeubles occupés pour des postes d'affaires, et un grand nombre sur des maisons d'habitation. Nous avons une spécialité sur ce dernier genre à Winnipeg, et je puis dire que 90 p. 100 des 279 prêts faits dans la cité de Winnipeg sont placés sur des maisons d'habitation.

Le président:

Q. Combien pour chaque maisons?—R. Oh! bien...

Q. Quelle est la moyenne?—R. Il est très difficile de dire cela de mémoire, mais nous avons des prêts sur des maisons d'habitation de $2,500 en montant. Je me rappelle que le plus élevé est de $15,000.

M. Sales:

Q. Vous avez 279 prêts dont le total est de...?—R. Nous avons des prêts élevés sur les immeubles d'affaires. Je me souviens d'un prêt de $350,000, qui représente 14 p. 100 du total des 279 prêts dans la cité de Winnipeg.

Le président:

Q. Quel est l'intérêt que vous percevez dans la ville?—R. Notre taux d'intérêt dans la cité est le même que dans les campagnes.

Q. Huit pour cent?—R. Oui. Lorsque notre taux était de 7 p. 100 pour les cultivateurs, avant la guerre, nous avions le même taux dans la ville.

Q. Il n'y a pas de distinction?—R. Non. Je puis dire que pour le taux d'intérêt, la seule province de l'Ouest où il y a eu un changement, c'est le Manitoba. Le taux d'intérêt que nous exigeons aujourd'hui dans la Saskatchewan et l'Alberta est le même qu'avant la guerre.

M. Sales:

Q. A l'exception du taux de 8½ p. 100. Qu'est-il arrivé à votre employé qui a accepté ce contrat?—R. Il travaille encore pour nous.

Q. Vous ne l'avez même pas réprimandé?—R. Non, je ne le crois pas.

M. Milne:

Q. L'avez-vous complimenté?—R. Non, pas même cela.

M. Sales:

Q. Il a reçu une augmentation?—R. Non, il est le seul gérant qui n'ait pas eu d'augmentation de salaire en janvier dernier.

Q. Au sujet de ces prêts, ou de l'intérêt restant dû à la fin de l'année, avez-vous remarqué que le cultivateur cherche à retarder la vente de son blé?—R. Oui. Du premier janvier au premier avril 1923, nous avons perçu sur les prêts faits au Manitoba, $29,646, et nous allons pousser la perception encore quelques mois. Toutes les fois qu'un cultivateur vient nous dire: "Je voudrais garder mon

blé quelque temps", nous ne sommes pas sévères pour lui. Il y a aussi d'autres occasions de ce genre. J'aime à croire que plus tard quelqu'un nous demandera comment nous traitons les cultivateurs et si nous les forçons à délaisser leur propriété.

Q. Dans votre contrat, avez-vous une clause par laquelle le cultivateur se reconnaît votre tenancier?—R. Dans le contrat d'hypothèque, non.

Q. Vous ne tenez pas à cette clause?—R. Je vais terminer mon exposé. Nous avons une partie de la Saskatchewan, le sud-est, séparée du reste de cette province, parce que cette partie relève du bureau de Winnipeg. Après les premiers prêts faits à Winnipeg, nous avons commencé à faire des affaires dans la Saskatchewan à cause des facilités de chemin de fer. Il y a deux districts desservis par le bureau de Winnipeg.

Le président:

Q. Le district électoral d'Assiniboia?—R. Nous ne nous occupons pas des districts électoraux. Je puis dire que la plus grande partie de ces prêts a été faite il y a plusieurs années et que plusieurs prêts sont très anciens. Nous avons 140 prêts dans la partie sud-est de la Saskatchewan, représentant un capital de $407,471 au 31 décembre 1922. Les arrérages étaient de $51,697 au 31 décembre 1921. Les nouveaux intérêts pour 1922 furent de $34,204. Le total des intérêts, y compris les arrérages de l'année précédente, étaient de $85,901. Nous avons perçu en 1922 la somme de $21,474 de sorte qu'il restait dû $64,426 au 31 décembre 1922. Depuis le premier janvier, nous avons perçu un montant de $8,388, et il reste donc en arrérage d'intérêt au premier avril, sur les 140 prêts, $56,038, représentant, monsieur le président, 13.75 p. 100 du capital placé. C'est le plus mauvais résultat que nous ayons constaté. Passons maintenant à la Saskatchewan. A l'agence de Regina, nous avons fait 1084 prêts, dont quelques-uns dans la ville de Regina. Nous avons aussi quelques prêts dans la ville de Moose Jaw, et ici les prêts sur fermes sont donnés séparément. Les prêts de l'agence de Regina représentent un montant de $3,350,446. Nos arrérages d'intérêt se montaient à $106,517 au 31 décembre 1921. Les intérêts nouveaux de 1922 furent de $250,707, formant un total à la fin de 1922, de $377,224. Sur ce montant, nous avons perçu en 1922 la somme de $232,725, laissant un arrérage de $124,498 au 31 décembre 1922; mais sur ce montant, à venir au premier avril 1923, nous avons perçu $37,446, ce qui fait un arrérage net de $87,052 au premier avril, soit 2.60 p. 100 du capital placé; sur les 1,084 prêts de l'agence de Regina, il y a 284 prêts présentant des arrérages d'intérêt. Ce nombre devrait être réduit à 237, parce que sur les autres prêts, l'arrérage est inférieur à la somme d'un dollar. Moins de 25 p. 100 de nos prêts dans le centre de la Saskatchewan ont des intérêts en souffrance. Pour le bureau de Saskatoon, ouvert en 1919, et où nous avons transféré alors une partie des prêts de Regina, nous avons 693 prêts, dont 692 dans la province de Saskatchewan, et un seul sur la frontière de l'Alberta. Le capital représenté par ces prêts est de $1,843,872. Les arrérages d'intérêt sur ces prêts au 31 décembre 1921, étaient de $44,041; l'intérêt nouveau de 1922 fut de $105,711, ce qui fait un total de $150,116 à la fin de l'année. Sur ce montant, nous avons perçu en 1922 la somme de $94,043, laissant un arrérage total de $56,073 au 31 décembre 1922. Sur cette somme, nous avons perçu $11,443 du premier janvier au premier avril, de sorte qu'il reste au premier avril une somme d'arrérages de $44,630, soit 2.42 p. 100 du capital placé. Passons maintenant à la province d'Alberta. Nous avons là 447 prêts. Dans ce bureau nous avons quelques prêts dans les villes de Calgary et d'Edmonton, mais la plus grande partie des prêts sont sur des fermes. Le capital placé est de $1,354,057. Les arrérages d'intérêt au 31 décembre 1921 étaient de $16,201; l'intérêt nouveau de 1922 s'élevait à $67,062, donnant avec les arrérages un total de $83,263. Le

[M. Charles M. Bowman.]

montant perçu en 1922 fut de $57,672, laissant au 31 décembre 1922 un montant d'arrérages de $25,591, dont $3,854 ont été perçus depuis le premier janvier, ce qui fait une balance d'arrérages de $21,737 pour le territoire de l'Alberta, soit 1.61 p. 100 du capital prêté.

Le président:

Q. J'aimerais vous poser une question. Voulez-vous comparer ces pourcentages avec celui d'une période, disons, de cinq années?—R. Ils sont plus élevés maintenant.

Q. Beaucoup plus?—R. Oui, beaucoup plus.

Q. Parce que ce mode comparaison donnant 2 p. 100 du capital, le pourcentage ne paraît pas bien élevé à côté du capital, tandis qu'en le comparant au taux de l'intérêt, il devient 25 p. 100.—R. En effet, cela semble plus sérieux, monsieur le président. J'aurais probablement dû suivre ce dernier mode de comparaison; je puis reprendre les données en commençant par les prêts de Winnipeg. Les $16,210 d'arrérages dans la ville de Winnipeg se trouvent sur 37 prêts. Pour les prêts sur fermes dans le Manitoba, le montant des arrérages porte sur 346 des 777 prêts, soit 44.53 p. 100 du nombre des prêts. Dans le sud-est de la Saskatchewan, comprenant le district Estevan seulement, parce qu'en allant vers l'ouest les récoltes sont bien supérieures à celles de ce district, sur 140 prêts, le total des arrérages d'intérêt est de $56,038.91, représentant 65 p. 100 du nombre total des prêts. A Regina, dans la Saskatchewan, 248 prêts portent des arrérages d'intérêt, dont on peut compter seulement 237, parce que sur les onze autres, l'arrérage est inférieur à $1; 248 sont des arrérages ce qui donne un pourcentage de 22.24 p. 100. A Saskatoon où nous avons 693 prêts, 148 sont des arrérages représentant 21.24 p. 100. Dans l'Alberta, où nous avons 447 prêts, 60 portent des arrérages, ce qui donne 13.42 pour cent.

M. Sales:

Q. Maintenant, monsieur Bowman, pour vous montrer que nous ne nous intéressons pas seulement à l'Ouest, je voudrais avoir vos statistiques pour Ontario.—R. Je n'ai pas les chiffres de nos affaires dans la province d'Ontario; nos prêts sur fermes dans cette province sont diminués à un tel point que nous avons moins de $3,000,000 placés sur des fermes. Il y a plusieurs années, la compagnie a 53 ans d'existence, mais avant que j'aie pris une part active dans l'administration, alors que j'étais adolescent, le fils du premier président de la compagnie, il y a de cela 30 ou 40 ans, la Mutual Life avait un grand nombre de prêts dans Ontario, mais la demande de la part des cultivateurs est devenue si rare que nous avons dû abandonner. Les dépenses d'organisation sont trop fortes, et je crois que le taux d'intérêt était si bas comparé à celui que nous pouvions avoir dans l'Ouest, que les prêts aux cultivateurs d'Ontario ne nous ont pas donné grand profit.

Le président:

Q. A quel taux faites-vous vos prêts?—R. Nous en avons fait à 7 p. 100 dans ces dernières années, et quelques-uns en 1921; d'après ce que je me rappelle, nous avons fait un seul prêt sur ferme en 1922, et le taux était de 6½ p. 100.

M. Gardiner:

Q. Pourquoi, monsieur Bowman, cette différence de taux entre 6½ p. 100 en Ontario et 8 ou 8½ p. 100 dans l'Ouest. Les garanties ne sont-elles pas aussi bonnes dans l'Ouest?—R. Une des raisons, c'est que les frais d'administration sont plus élevés dans l'Ouest. Nos prêts de l'Ouest nous coûtent plus cher d'administration que dans Ontario. Ces frais sont pratiquement nuls en Ontario parce que ce service est sous la direction du bureau principal. Certes, nous

[M. Charles M. Bowman.]

payons une commission sur nos prêts faits en Ontario tout comme dans l'Ouest, mais à part l'organisation du bureau principal, il nous faut maintenir un personnel à grands frais, des gérants de prêts, des inspecteurs, et le coût d'administration est plus élevé; puis quand nous calculons le produit net qui revient à la compagnie, la différence entre les prêts d'Ontario et ceux de l'Ouest est bien minime. Nous payons, je parle de mémoire, car je n'ai pas de statistiques ici, de 90 p. 100 à 1¼ p. 100 pour administrer nos prêts de l'Ouest par l'entremise du personnel que nous avons là-bas.

Le président:

Q. Combien dites-vous?—R. Nous payons de 99 p. 100 de 1 p. 100 à 1¼ p. 100 pour administrer nos prêts de l'Ouest.

Q. Y compris la commission pour placer ces prêts?—R. Je ne sais pas au juste. Je pense que les commissions sont comprises dans ce pourcentage, parce que nous calculons ordinairement le produit net de l'intérêt qui nous est payé, de sorte que la commission doit être comprise.

Q. Parce que la commission devrait être répartie sur une assez longue période?—R. Oui, mais nous payons la même commission dans l'Est.

M. Sales:

Q. Quel est le rendement net de vos affaires dans l'Ouest?—R. Je n'ai pas de chiffres ici à ce sujet, monsieur Sales. Je puis dire que notre moyenne d'intérêt, 8 p. 100, est réduite à moins de 7 p. 100, probablement à 6.80 ou 6.85 p. 100 à peu près.

Q. Maintenant, parlons des délaissements forcés de la part de l'emprunteur; avez-vous eu plusieurs cas de ce genre dans la Saskatchewan?—R. Très peu. Nous en avons eu tellement peu que lors de mon voyage dans l'Ouest en 1919, nous avons eu à discuter les honoraires des avocats. Ceux-ci s'entendent et veulent élever l'honoraire que paie l'emprunteur, et ils donnent comme raison de cette hausse, c'est que nous ne demandons pas assez de forclusions. Ils disent que les avocats des autres compagnies font beaucoup d'argent avec cette procédure, et qu'eux ne font rien. En réalité, nous avons été plusieurs années sans faire une seule éviction.

M. Sales:

Q. Quel montant doit payer un cultivateur pour obtenir un prêt de votre compagnie?—R. Il n'a à payer que les frais de l'avocat.

Q. Je voudrais faire mettre les détails au dossier, parce que bien des gens croient qu'ils sont, non pas filoutés, mais appelés à payer trop?—R. J'ai apporté des documents sur ce point, car même ici je suis de près les affaires de la compagnie. Je reçois chaque jour une copie des transactions pour les examiner avec soin, et c'est pour cela que j'ai apporté quelques statistiques. Voici les affaires tirés de nos documents. Voici un prêt fait à Winnipeg au montant de $1,000; pour préparer l'hypothèque, $10; honoraires pour établir clairement le titre $5; déboursés, $4.75, ce qui fait un total de $19.75 à payer par l'emprunteur. Sur un prêt de $2,000, je trouve: honoraires d'hypothèque, $14; honoraires pour établir le titre, $12. Ces honoraires varient beaucoup, mais sont les plus bas dans chaque cas. On peut trouver des terres dont le titre est tellement bien établi qu'il y a peu à faire pour l'avocat, mais pour un grand nombre de nos terres de l'Ouest, l'avocat se trouve en présence de *caveat*, et il faut quantités de documents pour rendre le titre absolument clair, et tout cela coûte de l'argent. Dans ce dernier cas, les honoraires de l'hypothèque ont été de $14, les frais du titre de $12, et les déboursés de $14.65.

[M. Charles M. Bowman.]

Q. Faisant un total de. . . ?—R. Un total de $40.65. Vous remarquerez que les déboursés, pour une raison ou pour une autre, sont plus élevés que dans l'autre cas.

Q. Cela fait un supplément de 2 p. 100 sur le $2,000.—R. Ces déboursés ont été nécessités par l'état du titre.

Q. Maintenant, à Regina? -R. Il serait probablement plus pratique de suivre la liste et de prendre un égal montant pour chacune des agences. J'ai donné des chiffres pour Winnipeg. Voici maintenant un prêt fait à Regina au montant de $1,000. L'honoraire de l'hypothèque a été de $7.50; les frais du titre, de $9; et les déboursés de $7.35, ce qui fait un total de $23.85.

Q. Pour un prêt de $1,000?—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. C'est un prêt fait sur une ferme?—R. Ces prêts sont tous faits sur des fermes. Voici Saskatoon, et je puis dire que des cas sont pris au hasard. J'ai dit au censeur de ce département que je voulais ces statistiques, et il me les a envoyées, mais les a prises au hasard dans le registre.

Le président:

Q. Je suppose que votre compagnie, comme les autres individus, doit payer un tarif établi par le barreau ou par la loi?—R. Nous n'avons pas le choix et nous ne pouvons rien faire. Les avocats nous disent simplement que nous avons tant à payer.

M. Sales:

Q. Cela ressemble à un cartel?—R. Je ne sais si c'est un cartel ou non, mais nous sommes en discussion avec nos avocats de l'Ouest depuis trois ans.

Voici un prêt de $1,000 fait à Saskatoon. L'honoraire de l'hypothèque est de $7.50; les frais du titre, $16; évidemment ce cas était compliqué, parce que les déboursés sont de $21.93. Voici un cas...

Q. Veuillez répéter.—R. Le total des frais a été de $45.43.

Q. Pour un prêt de $1,000?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel est le montant des frais pour ce prêt de $1,000?—R. $45.43. C'est un cas où le titre était très difficile à établir, parce qu'il a fallu payer $23.95 en déboursés d'avance.

Le PRÉSIDENT: En général, vous trouverez que les honoraires sont très raisonnables.

M. Gardiner:

Q. Combien faut-il pour les honoraires d'évaluation des terres?—R. Cela ne comprend pas l'évaluation, c'est ce que les avocats retirent de nous, ce sont les honoraires des avocats. Nos inspections sont toutes faites par des inspecteurs salariés.

Q. L'emprunteur n'a rien à payer pour cela?—R. Nous n'avons pas de règle fixe à ce propos; quelquefois nous exigeons les frais stipulés dans le rapport de l'inspecteur. Cela dépend de la longueur du temps dépensé et les frais encourus, et le montant est de $5 à $7.

Q. Il faut ajouter cela aux autres frais?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Vous avez bien établi les frais initiaux, mais comment se font les renouvellements?—R. Notre compagnie renouvelle les prêts sans que l'emprunteur ait à payer un seul sou.

[M. Charles M. Bowman.]

Q. Vous avez dit que quelques-uns de ces prêts étaient très anciens?—R. Oui.

Q. Et ne vous semble-t-il pas extraordinaire qu'un cultivateur qui travaille régulièrement ne puisse rembourser un emprunt de $1,000 en 20 ans?—R. Je n'ai pas dit que ces anciens prêts aient été de $1,000 seulement; nous avons des prêts de 20 ans, mais il y en a de $1,000 à $10,000, de $12,000 à $15,000 et même $20,000. Nous avons malheureusement de ces prêts si élevés.

M. Milne:

Q. Y a-t-il des frais à payer pour la quittance de l'hypothèque après qu'elle est entièrement purgée?—R. Je pense que dans l'Ouest, les avocats préparent les quittances pour un honoraire de $2, d'après ce que je me rappelle. Je ne suis pas absolument certain et je ne voudrais pas affirmer cela catégoriquement.

Q. Pour environ $2?—R. Oui, mais pour les renouvellements du prêts,—toutes nos hypothèques sont pour une période de 5 ans, mais nous préférons les laisser courir de cinq en cinq années et ces renouvellements sont faits sans frais par nos employés ordinaires.

M. Sales:

Q. Vous demandez un boni de trois mois si l'homme est prêt à rembourser son emprunt?—R. Quelquefois nous l'exigeons, mais pas toujours; nous voyons d'abord si l'emprunt a couru pendant une période assez longue pour absorber les frais de courtage. Supposons que nous faisons un prêt aujourd'hui, et dans trois ans le cultivateur veut rembourser le montant. Nous avons déjà payé 1 p. 100 de commission, soit $\frac{1}{5}$ de 1 p. 100 par année. L'intérêt que nous avons reçu a contrebalancé les $\frac{3}{5}$ de cette commission. Mais nous n'avons aucune règle arbitraire. Si nous croyons que les conditions sont telles que le cultivateur devrait payer son hypothèque sans boni, nous n'exigeons pas le paiement de ce dernier.

Q. Votre compagnie a-t-elle déjà songé à adopter le système d'amortissement, monsieur Bowman?—R. Non, je ne puis dire que nous y avons songé; de fait, il n'en a jamais été question.

Q. Ne croyez-vous pas que ce serait à l'avantage des deux parties?—R. Bien, peut-être, monsieur Sales, je crois que c'est là une question qui mérite d'être considérée et étudiée à fond.

Q. Parce que, dans ce cas, le nouvel arrivé peut avoir une hypothèque à cinq ans due la première année?—R. Bien, naturellement, une hypothèque à cinq ans, après tout, ne signifie absolument rien. Car, vous avez les compagnies de prêts ordinaires qui avancent de l'argent simplement pour le profit qu'elles apportent aux actionnaires; elles empruntent dans les vieux pays, elles empruntent sur débentures à taux réduits et prêtent aux gens de l'Ouest afin de retirer un profit. Même dans ces cas, le prêt à cinq ans ne signifie pas que le prêt est à cinq ans au point de vue de la compagnie d'assurance-vie. Une fois l'argent placé, car les opérations d'une compagnie d'assurance-vie diffèrent entièrement de celles d'une compagnie de prêts —lorsque nous plaçons nos fonds, nous voulons que le placement soit stable, de sorte qu'un prêt à cinq ans ne signifie rien.

M. Sales:

Q. L'armortissement devrait être pour vous un meilleur système?—R. Je crois que votre idée est très bonne, monsieur Sales, non pas tant au point de vue de la compagnie, probablement, mais c'est une question que je n'ai pas étudiée, et, conséquemment, je ne fais que répondre aux questions au meilleur de ma connaissance. Mais je vois où l'avantage se trouverait, et il y aurait avantage pour le cultivateur. Si ce dernier conduit ses affaires sur une base économique, et ménage ses fonds, il a en face de lui une obligation distincte à

[M. Charles M. Bowman.]

laquelle il doit faire honneur tous les douze mois. Il fait un effort spécial pour rencontrer ce paiement, et il le rencontre, et avec le système d'armortissement il paye les intérêts et une partie du capital.

Le président:

Q. Pratiquement de la même manière qu'un homme qui paye sa police d'assurance-vie à vingt ans?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Avez-vous dû payer les taxes de plusieurs de vos créanciers?—R. Oui, nous avons payé des sommes énormes.

Q. Dans la Saskatchewan?—R. Oui, et dans le Manitoba. Cette dernière province a été la pire au cours des derniers six mois.

Q. Avez-vous une idée du montant, monsieur Bowman?—R. Non, j'ai oublié cela, mais c'est une somme assez forte, au Manitoba surtout, je ne sais pour quelle raison. Je n'ai pu encore trouver pourquoi, mais nous avons payé un pourcentage relativement plus élevé de taxes dans la province du Manitoba que dans la Saskatchewan ou l'Alberta.

Q. Vous voyez par là, monsieur le président, que la déclaration de monsieur Hamilton à l'effet que les taxes ont été réduites ne signifie pas, nécessairement, que le cultivateur se trouve dans une position meilleure?—R. Je dirai, qu'après tout, je crois que vous seriez surpris probablement du faible pourcentage de prêts dans l'Ouest sur lesquels on a dû payer les taxes. Si vous désirez ce renseignement, je me ferai un plaisir de vous l'envoyer.

Le président:

Q. Voici ce qui est arrivé: des gens sont venus et nous ont présenté un tableau des plus sombres. Puis, d'autres nous en ont présenté qui étaient un peu moins sombres, et si nous pouvions obtenir des chiffres précis sur une région assez étendue, nous aurions alors quelque chose de sérieux pour baser notre opinion. Par conséquent, je crois qu'il serait bon d'avoir ces chiffres.—R. Quels chiffres désirez-vous?

Q. Si vous nous donniez, par province, les montants d'argent que vous avez déboursés au nom de vos créanciers afin de payer les taxes sur leurs propriétés.—R. Naturellement, en définitive, cela ne signifierait pas grand'chose, pour la raison suivante: prenez les derniers six mois; comme les amendes sont imposées à des périodes fixes et que l'on ajoute 10 p. 100, quelquefois en mars, nous payons toutes ces taxes afin d'épargner à l'emprunteur cette sanction légale, puis à l'automne il paye toutes ces taxes—du moins un grand nombre d'entre eux le font. Ceci indiquera ce que nous avons payé en 1922, et ensuite l'état du 31 décembre 1923 donnera les taxes qui ont été payées.

Q. Ceci nous indiquera que le créditeur hypothécaire a dû venir en aide au créancier.—R. Très bien. Je crois comprendre le point de vue du comité. De retour chez moi, je préparerai l'état d'une manière claire et précise et je vous l'enverrai.

M. Sales:

Q. Donnez-nous le nombre de quarts de sections impliqués.—R. Oui.

Le président:

Q. Je sais personnellement qu'il y a une amende additionnelle au 1er mars dans le Manitoba.—R. La seule requête que nous ayons eue depuis quatre ans dans l'Ouest venait du Manitoba, parce qu'à une date fixe, en mars, on devait imposer une amende additionnelle. Nous n'avons eu aucune requête de cette

[M. Charles M. Bowman.]

nature de l'Alberta ou de la Saskatchewan depuis quatre ans. Dans cette dernière province, je crois, la plupart des taxes se payent en novembre.

M. Sales:

Q. L'amende est impossable le 1er janvier?—R. Dans la Saskatchewan, elles sont toutes imposables en décembre.

Le président:

Q. L'honorable M. Sinclair a soulevé un point. Il m'a demandé si vous aviez indiqué la méthode que vous suivez pour ces prêts, quelle enquête vous faites, et jusqu'à quel montant vous prêtez.—R. D'abord, le montant maximum que nous prêtons sur une ferme est 50 p. 100 de la valeur déterminée par notre propre inspecteur. Dans chaque cas, nous fixons toujours cette valeur en bas de celle qu'en donne le cultivateur, et de fait nous avons très peu de cas où le cultivateur nous a demandé de lui prêté 50 p. 100 de sa propre évaluation. Pour être très clair, je dirai que toutes les demandes d'emprunt sont adressées à nos divers bureaux. Pour le Manitoba et la partie sud-est de la Saskatchewan, nous avons un bureau de prêts dans la ville de Winnipeg, et notre directeur des prêts dans cette ville a ses agents locaux qui recueillent les demandes d'emprunts des cultivateurs. Il y a certains districts dans le Manitoba où nous ne faisons plus de prêts aujourd'hui, nous en avons plusieurs et tous sont en souffrance. Après enquête et avec l'expérience acquise, nous avons déterminé les districts du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta dans lesquels nous acceptons des prêts. Les demandes d'emprunts de ces districts nous sont transmises par nos agents locaux. "Au cours des deux dernières années, plus de 50 p. 100 des demandes d'emprunts transmises à nos bureaux de l'Ouest ont été refusées par nos directeurs locaux et n'ont jamais été envoyées au bureau principal. Dans la province du Manitoba, dans la partie sud-ouest, où nos affaires ont été mauvaises, nous avons cessé de prêter. Nous avons dû faire la même chose pour la partie sud-est de la Saskatchewan et pour la partie tout à fait au sud-ouest, à l'ouest d'Estevan. Nous ne prêtons pas aussi facilement qu'il y a quelques années. Dans l'Alberta, nous avons tiré une ligne au township 34. Nous commençons aux environs de Didsbury, allons tout droit au nord jusqu'à Edmonton, puis nous allons un peu vers l'est. Nous avons délimité un certain district dans l'Alberta dans lequel nous faisons des prêts."

M. Sales:

Q. Vous préférez l'est de la Saskatchewan à l'ouest?—R. Oui.

Q. J'ai rencontré un de vos hommes qui m'a dit que vous aimez les régions boisées?—R. Nous les favorisons.

Le président:

Q. Votre idée est que là où il y a assez d'eau pour faire croître les arbres, il y en a probablement assez pour faire pousser le blé?—R. Bien, cette argile noire est très riche. Puis les demandes d'emprunts vont au bureau central. Le comité enquêteur s'en occupe le jour même de leur arrivée; nous les étudions avec grand soin et examinons les rapports et recommandations de nos agents locaux et je puis dire que probablement 99 p. 100 des demandes de prêts que nos agents locaux transmettent au bureau central sont acceptées finalement tels que notre directeur des prêts de l'Ouest nous les a transmises, quant au montant et aux conditions qui y sont imposées.

M. Sales:

Q. Je suis surpris de voir que vous ne diminuez pas le taux d'intérêt dans cette région boisée que vous aimez tant?—R. Je veux être franc et j'admets,

[M. Charles M. Bowman.]

Monsieur Sales... Je parle pour moi-même maintenant et non comme président de l'exécutif ou comme président du comité enquêteur, personnellement je regrette beaucoup que les taux hypothécaires n'aient pas baissé dans ce pays comme le prix des produits ordinaires. Je regrette que le prix des produits n'aient pas baissé davantage, mais c'est là une question qui semble être soumise à la loi de l'offre et de la demande. Je crois qu'il est juste de dire, que la loi de l'offre et de la demande aujourd'hui semble indiquer qu'avant longtemps les taux d'intérêt vont baisser.

Q. Je suppose que vous savez que l'exemple vaut mieux que le précepte?—R. Oui, mais nous ne plaçons pas ces fonds pour notre profit personnel, mais pour le profit de nos actionnaires. Nous sommes des fiduciaires qui ont la garde de ce que je considère les fonds les plus sacrés au monde, les fonds d'assurance-vie, et il nous faut les placer au meilleur avantage. Nous ne pouvons placer ces fonds à un point de vue altruiste, et nous ne sommes pas là pour arracher jusqu'à la dernière cent. Ce n'est pas notre politique, et cette idée répugne au point de vue de l'assurance-vie. Relativement à la déclaration que vous avez faite, je veux prédire qu'aussitôt que l'Ouest se sera placé sur une base plus solide au point de vue agricole...

M. Sales:

Q. Au point de vue économique?—R. Très bien, vous savez ce à quoi je veux en venir, je crois, abandonner l'idée de toujours être placé en face d'une montagne de dettes qui grossit tous les jours; aussitôt que le cultivateur de l'Ouest pourra reprendre pied, et il peut le faire, et il va le faire, aussitôt qu'il pourra trouver une base plus solide de manière à réduire le risque des placements de ce genre, je n'hésite pas à prédire qu'avec le temps, pour ce qui est des compagnies de prêts du moins, et sans compter sur l'intervention du gouvernement, les taux d'intérêt vont certainement fléchir.

Q. On a prédit cela il y a environ 20 ans, ce temps est bien long, et je n'ai rien vu encore.—R. Oui, mais bien des facteurs sont intervenus. Prenez les années 1920 et 1921; si quelqu'un avait prédit avant la guerre que des institutions, les compagnies d'assurance-vie, pourraient acheter des obligations aux conditions obtenues en 1921, on aurait cru qu'il était mûr pour la maison de santé.

Le président:

Q. Avant la guerre, à quel taux pouviez-vous acheter les valeurs municipales de première classe?—R. Il est malheureux que je n'aie pas su que cette question allait être soulevée. J'ai un grand nombre de données à ce sujet chez moi, mais pour le moment, je dirais que pendant une certaine période avant la guerre, avant 1912, probablement vers 1912 et 1913, nous achetions des obligations municipales de première classe sur une base de moins de 5 p. 100.

Q. Et en 1921 vous les achetiez sur une base de. . . ?—R. En 1920 et 1921, nous en avons acheté—pour vous montrer comme le marché des obligations a changé—en 1921, nous avons acheté pour des millions de dollars d'obligations de chemin de fer garanties par le gouvernement du Dominion sur une base de $6\frac{1}{2}$ p. 100, des obligations à 40 ans dans certains cas.

M. Caldwell:

Q. Etaient-elles sujettes à la taxe?—R. Bien, ceci n'intéresse pas les compagnies d'assurance-vie, car les fonds de ces compagnies ne sont jamais sujets à la taxe. Si ces obligations appartenaient à un particulier, la taxe s'appliquerait au revenu, mais les fonds des compagnies d'assurance-vie sont exempts de taxe. Nous payons une taxe au gouvernement, c'est-à-dire une certaine taxe, mais non l'impôt sur le revenu.

[M. Charles M. Bowman.]

Q. De quelle taxe s'agit-il?—R. Il s'agit de la taxe des corporations. La plus grande partie va aux gouvernements provinciaux.

M. Sales:

Q. Avez-vous acheté des valeurs municipales de l'Ouest?—R. Un très grand nombre. A ce sujet, je crois avoir ici des chiffres sur nos placements dans les provinces des prairies. Je les ai ici. Je puis dire que dans le moment, au 31 décembre 1922, en outre des placements sur hypothèques de fermes, nous avions dans la province du Manitoba, en obligations de la province, en obligations de villes, en obligations scolaires et de municipalités rurales, des placements au montant de $3,608,192; dans la province de la Saskatchewan, au 31 décembre, nous avions $3,369,999 d'obligations, et dans la province de l'Alberta, $1,153,145, soit un total, pour les trois provinces, de $8,131,337; nos placements dans ces trois provinces, si on inclut nos prêts hypothécaires et nos obligations, forment un total de plus de $20,000,000; près de 40 p. 100 de notre actif se trouve placé dans les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta.

Q. Comment vous en êtes-vous tiré avec les municipalités rurales?—R. Dans la province du Manitoba, nous nous en sommes très bien tirés. Nous avions des lots considérables d'obligations de municipalités rurales garanties par la province. Pendant quelques années, dans cette province, on a émis une quantité d'obligations pour construction de routes, et nous en avons acheté un grand nombre en 1920 et un très grand nombre en 1921. Le placement a été très heureux. Dans le Manitoba, nos placements sur obligations scolaires a été un succès. Si nous passons à la Saskatchewan, il y a quelques années, nous avons acheté un grand nombre d'obligations des compagnies de téléphone; nous avons acheté un million et demi d'obligations des compagnies de téléphone rural, puis nous avons dû cesser parce qu'un grand nombre de leurs obligations ne furent pas honorées. Nous ne nous inquiétons pas cependant, car ce n'est qu'un malaise temporaire.

Q. Ce sont des obligations à 8 p. 100?—R. Nous n'en avons pas acheté sur cette base. Je crois que nos obligations des compagnies de téléphone devraient donner en moyenne, pour l'époque où nous avons acheté—nous avons acheté la plupart de ces obligations en 1920 et 1921—nos obligations des compagnies de téléphone rural devraient donner bien près de 7 p. 100, je crois.

Q. Le taux du rendement?—R. Oui.

Q. Sans compter les frais d'administration?—R. Nous n'avons pas inclus de frais d'administration dans ce cas; nous avons acheté les obligations avec les coupons, et nous avons enlevé ces coupons et les avons déposés à la banque; ils ont été envoyés dans l'Ouest et ont été payés, de sorte que les frais ont été nuls.

Q. Et pour les obligations municipales?—R. Pour ce qui est de ces dernières, nous avons eu un peu de difficulté avec les municipalités urbaines, Prince-Albert, Swift-Current, Humbolt et une ou deux autres, peut-être; nous avons eu des difficultés avec certains districts scolaires, mais en dehors de Prince-Albert et Swift-Current, nous ne considérons pas la situation sérieuse, c'est un malaise temporaire qui finira par s'ajuster.

Q. Lorsque vous avez des difficultés avec les districts scolaires, la chose est rérieuse?—R. Oui.

Q. Car les gens veulent tenir les écoles ouvertes?—R. Si je me rappelle bien, je crois que les seuls endroits où nous avons eu des difficultés sérieuses avec les obligations scolaires, dans la Saskatchewan, sont ceux où des obligations furent mises sur le marché pendant les années de grande prospérité, dans les cas de villages entourés de fermes que le village devait bientôt absorber, et nous avons acheté des obligations scolaires, et plus tard le village a disparu et les terres sont redevenues des fermes au lieu de lots à bâtir. C'est pourquoi nous avons eu du trouble dans un ou deux cas, mais en général je puis dire que tout a

[M. Charles M. Bowman.]

assez bien marché avec les obligations scolaires. La même chose s'applique à l'Alberta, nous avons eu du trouble dans un ou deux cas, mais rien de sérieux.

Q. Même ces cas n'existeraient pas?—R. Si les taxes sur la terre avaient été payées. Pour ce qui est de la condition des gens, j'admets le fait qu'il y a aujourd'hui dans l'Ouest sur des terres beaucoup de gens qui doivent souffrir, ils ne font qu'exister et ne peuvent vivre convenablement. Ceci ne fait aucun doute.

Q. Il a été bien difficile de convaincre certaines gens de l'Est que c'est là un fait?—R. Je sais que le fait existe.

Q. Car vous en avez été témoin?—R. Oui, certainement, mais il y a ceci relativement à la situation dans l'Ouest. Il existe une certaine région dans l'Ouest, une partie du sud-ouest de la Saskatchewan, une certaine région de cette province où la misère est la plus grande, et que le gouvernement n'aurait jamais dû ouvrir à la charrue du cultivateur. C'est là que les gens souffrent le plus.

Q. Si vous aviez été ici vendredi vous auriez entendu un certain monsieur déclarer avec chiffres à l'appui que les conditions étaient beaucoup meilleures dans la partie sud-ouest de la Saskatchewan.—R. Qu'entendez-vous par la partie sud-ouest de la Saskatchewan?

Q. La ligne Weyburn-Lethbridge, tout ce qui se trouve au sud de la ligne principale, pratiquement.—R. Lorsque je parle du sud-ouest de la Saskatchewan, je veux parler du petit coin à l'ouest d'Estevan; jusque-là, je n'ai jamais vu de misère; il ne s'agit que d'un petit coin. Prenez la partie centrale du sud de la Saskatchewan, je crois que c'est la meilleure partie de toute cette province.

Q. Mais ce petit coin couvre plusieurs centaines de milles carrés?—R. Oui, certainement.

Le président:

Q. Monsieur Bowman, je suppose que ces conditions difficiles se rencontrent dans les autres districts agricoles du Canada, dans l'Est aussi bien que dans l'Ouest?—R. On les rencontre dans le monde entier. Le cultivateur d'Ontario a eu ses difficultés en 1921. Je crois que si nous avions les chiffres des pertes qu'ont subies les cultivateurs d'Ontario sur leurs bestiaux en 1921, on serait surpris, et je sais qu'un grand nombre d'hypothèques ont été placées sur les fermes d'Ontario en 1921 et 1922 à la suite de ces pertes. Ce n'est pas une condition qui affecte la population rurale seule. Un grand nombre de gens des municipalités urbaines vivent avec difficulté. Ils avaient adopté un certain genre de vie pendant la noce économique de 1919 et 1920, genre de vie qu'ils essayent de maintenir maintenant et le résultat est qu'une grande proportion de la population urbaine vit au delà de leurs moyens et s'enfoncent dans les dettes, et la situation devient sérieuse. Tôt ou tard la population urbaine va avoir un mauvais réveil, car il ne peut exister un ravin profond entre la population agricole et la population urbaine. Ou le fermier va faire un saut ou l'autre individu va prendre une culbute, et jusqu'à ce qu'on en vienne à un moyen terme, les choses ne peuvent s'améliorer.

Le président:

Q. Monsieur Bowman, vous semblez très bien comprendre la situation. Permettez-moi de dire ceci. Je crois que c'est là le sentiment de nos agriculteurs, que la baisse les a affectés plus que les autres classes de la société.—R. Je suis absolument de cet avis.

Q. Mais les autres classes ont pu retenir, à même la richesse nationale, beaucoup plus que n'ont pu retenir les agriculteurs.—R. Je crois, que dans l'ensemble, cette déclaration s'accorde avec les faits.

 [M. Charles M. Bowman.]

Maintenant, avant de terminer — tout s'est bien passé, vraiment, et peut-être le comité s'est-il intéressé autant que moi, et il a été très intéressant d'obtenir les diverses opinions...

Le PRÉSIDENT: Tous ceux qui comparaissent devant ce comité et sont disposés à donner les faits réels s'en tirent bien. Quelques-uns des témoins, semble-t-il, ne voulaient pas donner les faits réels et la partie n'a pas été aussi intéressante.

Le TÉMOIN: Je me suis beaucoup intéressé ce matin à entendre le témoignage de M. Ward sur la question des crédits et de l'intervention du gouvernement. Je ne dirai qu'un mot. Il a parlé d'un projet qu'il a expliqué, projet très pratique d'après lui, concernant la coopération entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Je dirai ceci, en toute sincérité et toute franchise, car je crois avoir raison, que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux doivent faire preuve de la plus grande prudence, vu les conditions actuelles, avant de prendre une décision définitive. Il est vrai qu'au Danemark, en Allemagne et dans d'autres pays, les gouvernements ont adopté avec succès un système clairement défini de crédit rural, mais je répète que pour ce qui est de l'Ouest, avant qu'un gouvernement puisse adopter une politique de ce genre, il vous faut sortir de l'impasse actuelle, et il vous faut en venir à l'équation personnelle et vous demander: " Dans les circonstances actuelles et jusqu'à ce que les cultivateurs de l'Ouest aient subi l'évolution nécessaire, est-ce bien là une entreprise indispensable? " M. Sales fait un signe de tête, mais je veux faire remarquer ceci, que la province de la Saskatchewan — j'avance peut-être sur un terrain dangereux, car il y a ici des gens de la Saskatchewan qui connaissent peut-être mieux les faits...

M. SALES: Il y en a un.

Le TÉMOIN: La province de la Saskatchewan a eu un exemple de ce dont je parle avec la Commission de prêt hypothécaire provincial. Je crois que je puis dire au juste, de mémoire — peut-être vaudrait-il mieux ne pas me prononcer officiellement à ce sujet...

Le PRÉSIDENT: Si vous avez les faits, rien ne vous empêche de dire tout ce que vous désirez.

Le TÉMOIN: Je parle de mémoire, d'après un discours qu'a prononcé l'honorable M. Dunning, dans lequel il se plaignait amèrement du fait que les cultivateurs qui avaient emprunté de l'argent du gouvernement ne semblaient avoir aucun sens de leur responsabilité, et leur commission de prêt a eu le plus pauvre succès, pour ce qui est de la perception, de toutes les organisations de prêts de la province de la Saskatchewan. Si je me rappelle bien, en 1921, ils n'ont perçu que 28 p. 100 des montants dus. En 1923, ils n'ont perçu que 42 p. 100. Nous avons perçu au delà de 80 p. 100 et, relativement, si on tient compte de la longue période d'années pendant laquelle nous avons prêté, depuis 1903 dans la Saskatchewan, le nombre de saisies que la Commission des prêts sur les fermes de la Saskatchewan a faites est de beaucoup plus élevé, comparativement, que le nombre de saisies que nous avons faites. Et vous trouverez le même état de choses, je crois, si vous étudiez sérieusement le cas de la province du Manitoba, si on en juge par la manière dont les prêts ont été administrés dans cette province. Je crois que la chose a été une bien pauvre aventure. Il peut se faire que ce soit dû au fait qu'ils ont commencé à une époque — l'organisation était bien lancée lorsque la baisse s'est produite, mais pour ce qui est des crédits ruraux dans le Manitoba, si on en juge par la manière dont ces crédits ont été administrés et dispersés, le projet n'a pas été du tout à l'avantage des cultivateurs. Voilà pour la province du Manitoba. Une raison qui explique notre peu de succès dans cette province est

[M. Charles M. Bowman.]

le fait que le moratorium est encore en vigueur. Le cultivateur se sent à l'abri avec le moratorium, et un grand nombre d'entre eux vont tout perdre à cause de ce moratorium, car ils se croyaient protégés et dormaient tranquilles, dépensant leur argent au lieu de libérer leur ferme de toute hypothèque et maintenant ils n'ont plus rien. De plus, ils ont emprunté de l'argent à même les crédits ruraux, et cet argent est dépensé, et maintenant ils se trouvent avec une dette beaucoup plus grande à cause de ce moratorium. C'est pourquoi je dis que le cultivateur de l'Alberta est en meilleure posture que celui de la Saskatchewan.

Le président:

Q. En d'autres termes, l'aide de l'Etat peut faire plus de tort que de bien?—R. Il faut en venir à ceci après tout, la Providence aide celui qui sait s'aider, et plus on se convainc de cela, plus on compte sur l'effort personnel et sur la détermination d'en voir la fin; meilleurs sont les résultats. Avec tout le respect dû à nos gens de l'Ouest, il faut dire, je crois, que nos cultivateurs ont souffert parce qu'on les a trop dorlotés.

Le président:

Q. Maintenant, voulez-vous développer cette thèse et l'appliquer, avec toute votre éloquence, aux intérêts manufacturiers de ce pays?—R. Que voulez-vous dire par là?

Q. Je veux dire que s'il y a eu un intérêt qui s'est tourné vers le gouvernement pour en obtenir des conditions économiques favorables à ses opérations dans ce pays c'est bien l'intérêt manufacturier de ce pays, et ce depuis 1878.—R. Je ne conteste pas cette déclaration, bien que je sois intéressé aux industries manufacturières depuis l'âge de dix-huit ans.

Q. Nous nous adressons à vous comme à une personne possédant l'esprit public et non comme manufacturier.—R. J'ai encore des intérêts comme manufacturier, mais je n'hésite pas à dire que les manufacturiers comme classe ont fait une étude aussi pauvre de l'économie politique saine que toute autre classe de gens du pays, et je ne m'accorde pas avec mes amis les manufacturiers, bien que je sois intéressé, sur leurs idées au sujet du tarif.

M. Sales:

Q. Et ils ont refusé d'adopter une base économique saine.—R. Je dirai que oui. (M. Sales fait un signe de tête.)

Q. J'ai fait un signe de tête, monsieur Bowman, et vous avez compris...? R. Certainement, c'est très bien.

Q. ...à cause de votre déclaration à l'effet que vos remarques ne s'appliquent qu'au cultivateur. Si vous aviez dit le peuple du Canada et aviez changé votre phrase en conséquence, je m'accorderais avec vous. Il est inutile de faire un effort à moins que votre voisin n'en fasse un également.—R. Maintenant, monsieur Sales, je suis prêt à couvrir plus de terrain et à inclure tout le Canada, mais si j'ai borné mes remarques aux cultivateurs de l'Ouest, c'est que je suis venu ici pour discuter les conditions qui existent dans cette partie du pays. Pour vous donner une idée juste et claire de la situation telle que nous la voyons au siège social de la *Mutual Life*, et pour faire ressortir quelques-unes des choses — et la chose que je veux souligner en terminant est celle-ci: si vous voulez avoir une idée encourageante, saine et optimiste sur les trois provinces, rendez-vous au bureau de la *Mutual Life* et vous allez l'avoir, si vous voulez oublier quelques-unes des tristes histoires que l'on a racontées sur l'Ouest, venez nous voir.

Le président:

Q. Les vues que vous nous avez exposées cet après-midi ne diffèrent guère de celles de la plupart des gens qui sont venus ici.—R. Je suis heureux de voir qu'il y a des hommes dont le jugement est aussi sain.

M. Caldwell:

Q. Il y a un autre point que l'on n'a pas tiré au clair... .—R. J'ai peut-être parlé d'une manière trop vague. J'ai peut-être présenté les choses d'une manière autre que j'aurais dû le faire.

Le président:

Q. Je dirai que nous approuvons 85 p. 100 de ce que M. Bowman a dit.—R. M. Sales ne veut pas que vous preniez 85 p. 100 du territoire.

M. Caldwell:

Q. Est-ce qu'il ne pourrait pas y avoir autre chose sous ce rapport? Est-ce que les remarques de M. Bowman ne se trouveraient pas influencées par le fait qu'il traite avec des gens à qui il prête sans courir trop de risques? Que dites-vous du reste de la province?—R. Je parle de la situation générale Je n'oublie pas les gens à qui nous refuserions de prêter. D'après mes observations au cours des quatre dernières années, dans mes voyages à travers le pays et dans mes conversations avec les cultivateurs, je crois qu'il se produit une évolution dans l'Ouest et cette évolution est le résultat des conditions adverses. Ce sont les conditions adverses et difficiles, après tout, la lutte pour l'existence, qui donne la valeur d'une personne. C'est ce que nous voyons à l'heure actuelle.

Le président:

Q. "Heureux sont les résultats de l'adversité", je suppose?—R. Oui.

Q. S'agissait-il de l'adversité dans laquelle se trouvaient les autres?—R. Nous avons tous souffert. Nous avons tous eu des difficultés.

M. Caldwell:

Q. M. Bowman parle de l'optimisme de l'Ouest. Veut-il parler d'une certaine région? J'admets certainement que les gens contractent des habitudes d'extravagance qu'ils ne veulent pas abandonner, mais je ne puis oublier certains points que vous avez soulevés?—.—R. Je suis également optimiste pour ce qui est de certains districts de l'Ouest dans lesquels nous plaçons des prêts aujourd'hui, car il va se produire une évolution et les choses vont changer. Prenez le district au sud du Manitoba, je vous prédis que la moitié des troubles de cette région—dans vingt ans nous aurons là un pays tout à fait différent vu les changements qui s'y produisent. Prenez le district du sud de la Saskatchewan; c'est une région magnifique qui offre de grandes chances pour l'avenir. Les conditions vont s'améliorer et les gens seront satisfaits.

Le président:

Q. Il est six heures passées. Vous n'étiez pas présent, monsieur Caldwell, lorsque M. Bowman a passé d'une province à l'autre donnant les montants d'arrérages sur les hypothèques et la proportion de ces arrérages comparés au capital. C'est surtout pour ce qui est des chiffres que M. Bowman nous a donnés que leurs conclusions diffèrent un peu de celles que nous avions tirées, quelques-uns d'entre nous du moins.

M. MILNE: M. Bowman a choisi les meilleurs districts de l'Ouest, les meilleures gens des meilleurs districts pour baser ses conclusions.

Le TÉMOIN: Je ne dirais pas que j'ai basé mon opinion ou mon jugement entièrement sur mon expérience personnelle dans le placement de ces fonds dont nous avions la garde. J'ai basé mon jugement sur ce que nous avons vu non seulement dans ces districts mais dans tout l'Ouest en général. Je parle de tout l'Ouest lorsque je fais ces déclarations. Je ne veux pas que l'on applique mes remarques aux districts dans lesquels nous prêtons aujourd'hui. A ce sujet, reportons-nous aux années 1886, 1887 et 1888 et à toute cette époque. Tous ceux qui connaissent quelque chose de l'état du Kansas savent qu'à cette époque l'état du Kansas a passé par les mêmes difficultés que celles que nous avons dans certaines parties de l'Ouest aujourd'hui. En 1886, tout était rose au printemps. Comme résultat final, nous avons dû envoyer de l'argent à un frère pour le ramener dans l'état du Michigan. Des milliers de cultivateurs durent quitter l'état du Kansas. En 1912, j'ai voyagé à travers ce pays et les fermes se vendaient facilement $200 l'acre, et à cette époque les cultivateurs de l'état du Kansas avaient un dépôt à la banque d'épargnes. Ils avaient eu à faire face aux mêmes difficultés que celles que nous rencontrons dans l'Ouest. La plupart d'entre eux se serrèrent les dents, étudièrent le problème et découvrirent une base saine et entrèrent bientôt dans la plus grande ère de production qu'ils n'avaient jamais connue. Je suis prêt à prédire, pour ce qui est de l'Ouest du Canada, qu'après avoir passé cette ère de difficultés et de tribulations, les provinces des prairies vont entrer dans la plus grande période de production que nous ayons encore vue. Le temps seul dira si mes paroles sont sensées ou non.

M. Sales:

Q. Le trouble ne vient pas de ce que nous n'avons pas produit. Nous avons toujours produit, le trouble vient de ce que nous n'avons pu rien retenir.—R. Vous allez voir maintenant où vous allez réussir. Monsieur Sales, avez-vous été assez malheureux pour ne rien retenir?

Le PRÉSIDENT: Ceci est un peu personnel.

Le TÉMOIN: J'ai eu tort de poser la question, mais je n'ai pu résister.

M. SALES: J'en ai retenu une partie.

Le TÉMOIN: Nous sommes tous dans la même barque.

Le PRÉSIDENT: Nous vous remercions beaucoup. Nous espérons tous que les placements de la *Mutual Life Insurance Company* dans l'Ouest seront des placements heureux. Messieurs, devrions-nous demander, relativement à notre étude sur les crédits ruraux, au commissaire Colin Fraser de Regina et à M. Laughlin MacNeil de Winnipeg de venir rendre témoignage? Le docteur McKay et M. Gardiner devaient s'en occuper d'une manière spéciale. Qu'en pensez-vous, messieurs? Est-ce que M. Prout connaît le Manitoba aussi bien que M. MacNeil?

M. SALES: M. Prout est l'auteur du projet.

M. GARDINER: Je crois qu'il serait peut-être bon de faire venir M. Prout.

M. CALDWELL: Nous n'avons pas de renseignements. C'est là le point difficile.

Il est proposé par M. Gardiner, appuyé par M. McKay que M. Colin Fraser soit prié de comparaître devant le comité.

La résolution est adoptée.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous devrions conclure notre travail à la fin de la semaine prochaine.

M. CALDWELL: Combien de témoins avons-nous pour la semaine prochaine?

Le GREFFIER: Cinq pour la semaine prochaine.

Le PRÉSIDENT: Demandez-leur d'être ici lundi prochain, d'apporter tous les renseignements concernant leurs systèmes, ainsi que tous les chiffres nécessaires à l'étude du fonctionnement de leur système respectif.

[M. Charles M. Bowman.]

M. CALDWELL: Je crois que vous feriez bien de leur demander spécialement la somme des arrérages.

Le PRÉSIDENT: Oui, les montants prêtés, les montants remboursés et les arrérages.

Le comité s'ajourne jusqu'à 11 heures du matin, le 1er mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
MARDI le 1er mai 1923.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions agricoles dans tout le Canada s'est réuni à 11 heures de l'avant-midi sous la présidence de M. McMaster, président.

CHARLES M. BOWMAN est rappelé.

Le président:

Q. Monsieur Bowman, nous aimerions que vous nous donniez d'autres renseignements, ce matin. Hier, vous nous avez parlé de la position difficile dans laquelle se trouve l'agriculteur obligé de vendre au prix de gros, ou même à moins que les prix de gros, alors qu'il lui faut acheter ce dont il a besoin aux prix de détail, qui n'ont pas été réduits d'une manière correspondante à la réduction des produits naturels que le fermier vend. Je voudrais que vous disiez à ce comité ce qui, d'après vous, dans notre organisation économique, fait ainsi augmenter le prix des denrées pour le consommateur y compris, naturellement, le cultivateur.—R. Ma foi, c'est me demander beaucoup, monsieur le président. Bien des détails entrent dans cette question. Je me demande si je possède la compétence voulue pour me prononcer à titre d'expert sur cette question. J'ai certaines idées à ce sujet; je crois que pour le moment, temporairement, pour différentes raisons qui ne peuvent pas être définies bien facilement, les prix des denrées subissent actuellement une inflation temporaire par suite de l'augmentation de la matière première que le manufacturier doit acheter. Dans un grand nombre d'industries, le prix de la matière première a été augmenté assez considérablement si on le compare à ce qu'il était il y a douze mois, par exemple, pour le coton, le sucre, le bois de construction et l'acier, de sorte que comme résultat, le prix des denrées a aussi été augmenté. Dans certains cas, les prix de quelques denrées n'ont pas été augmentés au cours des douze derniers mois autant que le prix des matières premières. Le coût de la main-d'œuvre a augmenté y compte aussi pour quelque chose. Le coût de la main-d'œuvre a augmenté; dans certains cas, pas en général, mais dans certains cas le coût de la main-d'œuvre a augmenté si on le compare à celui d'il y a un an. Ce sont là les deux grandes raisons, et ce sont les seules qui pourraient être la cause de l'augmentation des prix des denrées à l'heure actuelle. Prenez, par exemple, les matériaux qui entrent dans la construction d'une maison: ces matériaux se vendent aujourd'hui bien plus cher qu'il y a douze mois, tellement que je ne crois pas exagérer en disant que le coût de la construction est de 10 p. 100 plus élevé aujourd'hui qu'il ne l'était il y a douze mois. Cette situation est désagréable, par suite de la déflation qui se fait sentir. Il devrait se produire une autre déflation et l'on s'attendait à ce qu'elle représenterait au moins 10 p. 100 de réduction sur les prix de l'an dernier.

Q. Au lieu de cela, c'est le contraire qui se produit?—R. Cet état de choses est entièrement dû à l'augmentation de la matière première. Quant aux manu-

facturiers, cette situation échappe complètement à leur contrôle. Je parle maintenant de l'augmentation du coût de la matière première importée en ce pays.

M. Caldwell:

Q. Cela ne comprendrait pas le bois de construction?—R. Oui, y compris le bois dur pour la construction. Ce dont je veux parler, c'est du bois pour la fabrication des meubles et pour la construction des maisons. Nous employons une grande quantité de chêne, de gommier et de noyer; ces bois sont employés dans la construction des maisons et les prix ont augmenté considérablement depuis six mois.

Q. Mais cela ne représente qu'un bien faible pourcentage du bois employé dans la fabrication des meubles et dans la construction des maisons; un fort pourcentage du bois employé dans la construction est de l'épinette?—R. Oui. Le bois que l'on importe en ce pays, ou que l'on croit nécessaire d'importer en ce pays, a augmenté considérablement. Le bois du Canada a aussi augmenté sensiblement.

Le président:

Q. Quel effet produit un haut tarif de protection, lorsqu'il existe, sur les prix que le consommateur doit payer?—R. Un haut tarif de protection, d'après moi, est quelque chose de défectueux au point de vue économique.

Q. Vous pourriez tout simplement développer cette idée et nous dire de quelle manière vous croyez que cela soit défectueux, parce qu'il exerce son effet et sur le producteur et sur le consommateur?—R. Bien, je me suis intéressé à la fabrication depuis l'âge de seize ans. J'ai mûri certaines idées et je me suis convaincu qu'elles étaient justes. Pour cette raison, je ne suis pas partisan du libre-échange à titre de Canadien, ni protectionniste absolu. Je crois qu'un tarif tellement élevé qu'il prohibe l'importation des marchandises est tout d'abord injuste pour le consommateur, et je dis qu'il n'offre aucun avantage dans l'intérêt du manufacturier.

M. Sales:

Q. A quoi sert-il s'il ne prohibe pas l'importation?—R. Je voulais me servir des mots "prohibe absolument".

Q. Vous y mettez un qualificatif?—R. Lorsqu'il prohibe tout.

Le président:

Q. J'aimerais que vous développiez ce point, monsieur Bowman. Nous pouvons facilement comprendre de quelle manière cela nuit au consommateur. Nous serions heureux de vous entendre nous exposer de quelle manière un haut tarif qui prohibe absolument les denrées étrangères nuit aux manufacturiers supposés en retirer un avantage.—R. Après plus de quarante ans d'expérience à titre de manufacturier, j'en suis venu à la conclusion que le meilleur moyen d'améliorer la situation et de développer de nouvelles idées résulte de la concurrence et de la nécessité de faire des modifications et de tirer parti des améliorations afin de rivaliser avec les concurrents; le danger d'un tarif tellement élevé qu'il prohibe pratiquement l'importation est, à mon avis, une question bien grave pour tous les pays, pour cette raison qu'il se peut que les manufacturiers n'aient pas l'œil assez ouvert pour outiller leurs fabriques comme elles devraient l'être et maintenir la qualité de leurs marchandises. Cela doit nécessairement se faire lorsque les fabricants font concurrence au monde entier. D'après moi et au point de vue canadien, le tarif idéal est un tarif qui permettra toujours l'importation de toutes les lignes de marchandises fabriquées au Canada, l'importation dans une certaine mesure en ce pays, de sorte que nos manufacturiers devront en tout temps faire face à la concurrence étrangère ce qui aura pour effet, monsieur le président, de forcer nos manufacturiers à maintenir la qualité de leurs marchandises au plus haut degré tout autant qu'il leur faudra bien tenir compte de la question du coût.

[M. Charles M. Bowman.]

Il résulterait nécessairement que leurs fabriques seraient mieux outillées et que se ferait sentir une réduction de prix correspondante. Quant au danger d'un tarif trop élevé, en d'autres termes un tarif tellement élevé qu'il permette au manufacturier de continuer son commerce en exploitant une manufacture dont l'outillage ne donne que 75 p. 100 du rendement, peut bien réussir si l'on se place au point de vue des machines, mais il se rend ainsi coupable d'une grande injustice envers le public. Il suit d'un état de choses de ce genre—et à titre de manufacturier, je dis qu'il y a place à amélioration de l'outillage nécessaire à la fabrication d'un grand nombre de lignes de marchandises, et si cet outillage était amélioré il en résulterait une réduction correspondante dans le coût de fabrication. Le danger d'un tarif qui permet au manufacturier de réussir alors que sa manufacture est munie de machines de deuxième classe est que ce manufacturier peut se tirer d'affaires et continuer son commerce, mais son concurrent qui, lui, possède une manufacture bien outillée tire parti de cette situation et réalise un profit extraordinaire, un profit plus fort que celui que le capital doit réaliser et le résultat est que le public acheteur doit en souffrir dans les prix qu'il lui faut payer pour les marchandises qu'il achète.

Q. Un autre désavantage qui, d'après certains membres de ce comité, pèse sur le consommateur est celui qui résulte du coût de distribution en ce pays. Vous vous occupez de commerce depuis combien de temps, avez-vous dit que vous vous occupiez de fabrication depuis quarante ans?—R. J'ai été engagé dans les affaires pour mon propre compte ou je me suis intéressé à la fabrication depuis quarante ans moins trois mois.

Q. Dans quelle ligne de marchandises fabriquées?—R. Le cuir, le bois de construction et les meubles.

Q. Aviez-vous l'habitude de vous entendre avec les autres manufacturiers dans le but de déterminer le prix auquel vous devriez vendre vos marchandises?—R. Jamais.

Q. Ou calculiez-vous le prix auquel vous pouviez vendre vos marchandises réalisant un profit raisonnable tout en vous permettant de vous maintenir?—R. Toutes les entreprises manufacturières auxquelles je me suis intéressé, à l'exception d'une seule compagnie dans laquelle j'avais acheté des actions, ont toujours agi à leur guise à ce point de vue.

Q. Dans la fabrication des meubles existe-t-il une association qui fixe les prix?—R. Bien, la compagnie dont je fais partie à l'heure actuelle n'a jamais fait partie d'une telle association. Je ne saurais dire d'une manière définitive qu'il existe une telle association. Je comprends qu'il existe une association de ce genre, mais, personnellement, je n'en sais absolument rien.

Q. Vous ne pouvez pas déclarer sous serment qu'il existe une association de ce genre?—R. Non.

Q. Mais si un homme disait qu'il a assisté à une réunion de cette association, vous ne seriez pas porté à croire qu'il déclare quelque chose d'improbable?—R. Je le croirais sur parole.

Q. Vous croyez que cette association existe, bien que vous ne puissiez pas en prouver l'existence?—R. Je crois que cette association est joliment désorganisée à l'heure actuelle. Je crois que la déflation l'a désorganisée.

Q. Je croyais qu'il y avait eu une augmentation de 15 p. 100 dans le prix des meubles?—R. Non; notre augmentation est de 3 p. 100.

Q. De combien les autres fabricants de meubles ont-ils augmenté leurs prix?—R. Je n'ai aucune connaissance personnelle du fait que les autres fabricants de meubles ont augmenté leurs prix ni dans quelle proportion. Je sais ce qu'a fait notre propre compagnie.

Q. C'était une augmentation de combien?—R. 3 p. 100.

[M. Charles M. Bowman.]

Q. Revenons un instant à notre sujet de renseignements que je voulais obtenir au sujet du coût de distribution. C'est une question de la plus grande importance, tant au point de vue du manufacturier que du consommateur, n'est-ce pas?—R. D'après moi, monsieur le président, c'est un des problèmes les plus importants qui se posent en ce pays à l'heure actuelle.

Q. Nous serions heureux de connaître votre opinion à ce sujet?—R. Je ne sais pas si je suis renseigné sur cette question au point d'en arriver à une conclusion.

Q. Nous serions heureux de vous entendre exprimer votre appréciation de la situation telle qu'elle se présente à vos yeux. R. C'est un problème bien difficile à résoudre, monsieur le président. Bien que je m'intéresse à la fabrication, depuis quatre ans j'ai consacré tout mon temps à l'assurance-vie par suite des intérêts que j'ai dans la *Mutual Life Assurance Company of Canada*. Mais je ferai une déclaration, et c'est qu'un grand nombre de personnes blâment les manufacturiers parce que le consommateur doit payer des prix élevés pour les marchandises qu'il achète alors que le manufacturier ne doit pas être blâmé du tout. J'ajouterai qu'une étude soignée de l'écart entre le prix que reçoit le manufacturier canadien pour un grand nombre des marchandises qu'il fabrique et le prix que le consommateur paie pour ses marchandises représente environ 75 p. 100 et dans certains cas 150 p. 100 de plus que le prix que le manufacturier reçoit pour ses marchandises.

Q. Ces marchandises passent entre les mains de combien d'intermédiaires?—R. Dans certains cas un, et dans certains cas deux intermédiaires.

Q. Pouvez-vous exprimer une opinion personnelle ou avez-vous obtenu certains renseignements récemment de quelqu'un en qui vous avez confiance?—R. J'ai parlé hier d'une chaussure fabriquée dans le comté de Waterloo et, récemment, j'ai entendu parler de plusieurs autres cas, mais tout cela, monsieur le président, n'est que par ouï-dire.

Q. Vous pouvez en parler ici si vous êtes convaincu que la personne qui vous a rapporté la chose disait la vérité.—R. Je puis vous citer un fait qui m'a été rapporté tout récemment par une personne bien digne de confiance. Je sais que ces faits sont exacts. Un manufacturier qui demeure dans le comté où j'ai mon domicile est propriétaire d'une fabrique de tricot. Dans le but de mettre bien en vedette les bas fabriqués au Canada, pour dames, il prit sur lui de faire en sorte de fabriquer des bas de haute qualité qu'il vendit aux détaillants $6 la douzaine ou 50c. la paire. Dans les boîtes, alors que l'on remplissait les commandes pour les envoyer aux détaillants l'on mit une circulaire attirant l'attention sur le fait que l'on avait voulu fabriquer des bas de dames de la première qualité et que le fabricant ne réalisait que 7c. de profit la douzaine. A titre de faveur spéciale, et dans le but de populariser ces bas, on demandait aux détaillants de vendre ces bas à 85c. la paire. Le manufacturier se trouvant un bon jour dans une cité de la province d'Ontario vit la vitrine d'un magasin remplie de ces bas et une carte affiche disant que ces bas étaient mis en vente à un prix extraordinaire, soit $1.29 la paire. Il entra dans le magasin et demanda si réellement ces bas étaient en vente à $1.29 la paire. On lui répondit que oui. Il dit alors qu'il les achetait tous, de les mettre dans les boîtes et de les lui expédier et qu'il les paierait. Le propriétaire du magasin dit qu'il ne pouvait pas faire cela et une discussion s'ensuivit. En réponse à une question, le manufacturier dit qu'il était justement le fabricant de ces bas et qu'il avait demandé au marchand détaillant de vendre ces bas à 85c. la paire, qu'un avis à cet effet avait été mis dans les boîtes. Puis il ajouta: "Vous pouvez aller tout droit chez le diable"—et sortit du magasin—et il lui dit tout cela en présence de tout le monde dans le magasin.

Q. Qui a fait cette remarque courtoise?—R. Le fabricant au marchand. Je ne crois pas que cela doive être inséré dans le procès-verbal.

M. SALES: Laissez faire; cela fera de la lecture amusante.

Le TÉMOIN: C'était là un fait concret, monsieur le président, où en vendant les bas 85c. la paire le détaillant aurait réalisé un profit brut de 35c., ce qui aurait représenté 70 p. 100 du prix qu'il avait payé, mais à titre de vente extraordinaire il voulait permettre au public de les acheter à $1.29 un écart de 79c. sur un placement de 50c., ou un profit d'environ 150 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous interrompre ici parce que je crois que c'est justement le moment de parler d'un cas exactement le contraire de celui-ci.

M. Sales:

Q. Avant d'aborder ce sujet, j'aimerais poser une question. Pouvez-vous nous dire par combien d'intermédiaires ces bas ont dû passer du manufacturier au détaillant?—R. Ils ont été envoyés directement par le manufacturier au détaillant.

M. Gardiner:

Q. D'ordinaire ces marchandises ne sont pas envoyées directement par le manufacturier au détaillant, n'est-ce pas?—R. On trouve bien peu de soldeurs qui font le commerce de meubles au Canada. Je dirais que plus de 95 p. 100 des meubles vendus au Canada sont envoyés directement par le manufacturier au détaillant. Je crois qu'il existe à Winnipeg une maison qui fait ce commerce, et il se peut qu'il y en ait en Ontario mais je ne les connais pas.

M. Sales:

Q. L'écart n'est pas le même dans le commerce de meubles?—R. Règle générale, non. Mais il existe des écarts bien intéressants dans le commerce de meubles aussi.

M. Gardiner:

Q. Ne pourrait-on pas expliquer cette vente de bas de la manière suivante en disant que, dans les conditions ordinaires, les bas passent entre deux ou trois mains avant d'atteindre le détaillant, le prix augmentant chaque fois, et ce prix de $1.29 pourrait représenter l'écart ordinaire?—R. Je ne puis rien dire à ce sujet; je n'ai fait aucune investigation de ce cas. Ce sont des faits concrets qui m'ont été rapportés et où le manufacturier a vendu directement au détaillant. Dans certaines lignes de marchandises un fort pourcentage de ces marchandises sont vendues directement par le manufacturier au détaillant en ce pays à l'heure actuelle.

M. Sales:

Q. Le nom de ce marchand détaillant devrait être mentionné dans notre procès-verbal afin que nous sachions à quelle méthode l'on a recours.—R. Je n'aimerais pas vous donner ce renseignement.

Le PRÉSIDENT: Celui qui a donné ce renseignement à M. Bowman vend peut-être encore à cet homme, même après cet échange de paroles courtoises. Ils achètent l'un de l'autre et vendent l'un à l'autre sans aucun doute.

Le président:

Q. Si vous croyez ne pas devoir divulguer ce nom, vous n'êtes pas tenu de le faire.—R. Je ne ferai pas cela, monsieur le président.

M. Sales:

Q. Qu'avez-vous à dire au sujet des meubles, monsieur Bowman?—R. La moyenne des marchands de meubles au Canada réalisent un bon écart de profit dans certains cas. J'ai entendu parler d'un écart de 100 p. 100 récemment.

Q. Lorsque vous parliez du cultivateur, hier, vous aviez une opinion quelque peu différente?—R. Je ne veux parler de quoi que ce soit dont je ne suis pas certain et que je n'ai pas étudié personnellement. Vous me demandez de répéter des choses entendues et cela est certainement une position embarrassante pour un homme qui rend un témoignage sous serment.

Q. Hier, vous parliez d'une entreprise que vous ne connaissez pas beaucoup?—R. Je ne suis pas de votre avis, monsieur Sales.

Q. Mais vous n'êtes pas dans ce commerce—je vais m'exprimer de cette manière. Maintenant, vous parlez d'une entreprise à laquelle vous vous intéressez, et vous devriez pouvoir vous prononcer avec autant d'autorité aujourd'hui que vous le faisiez hier.—R. Cela n'est pas tout à fait juste, monsieur Sales. J'ai placé un certain montant de capital dans une fabrique de meubles et je ne consacre aucune partie de mon temps aux travaux de détails de la fabrication des meubles. Je n'ai aucun intérêt ni aucune connaissance dans aucune autre ligne de fabrication outre l'expérience générale et les connaissances générales que j'ai acquises. Quant à posséder une connaissance définie des détails exacts d'une ligne de marchandises en particulier, je n'en possède aucune.

Q. Mais vous devez vous intéresser à regarder des marchandises ou des meubles vendus à tel prix ou mis dans les vitrines pour être vendus à tel ou tel prix, ce qui pourrait vous donner une idée assez juste de l'écart de profit?—R. Quant au commerce de meubles qui m'intéresse, je me trouve dans cette position agréable de pouvoir dire que les meubles sont vendus au plus petit écart de profit réalisé sur les marchandises vendues à la population du Canada.

Q. Que représenterait cet écart?—R. Je dirais en moyenne 25 p. 100.

Q. Du manufacturier au consommateur?—R. Oui, monsieur, du manufacturier au consommateur.

Le président:

Q. Les meubles sont envoyés à une importante maison qui en fait la distribution?—R. La plus grande partie.

Q. Maintenant, voulez-vous nous parler de ces cas où l'écart est considérable?—R. Tout cela n'est que ouï-dire. J'ai entendu parler de cas où l'écart avait été de 100 p. 100 et même quelque peu au-dessus de 100 p. 100 dnas les meubles de haute qualité vendus exclusivement dans les cités. La qualité de meubles dont je veux parler maintenant est cette qualité que bien peu de personnes achètent. Pour ma part, je n'en achèterai jamais et 95 p. 100 des habitants des villes, même des personnes qui pourraient le faire, ne les achèteraient pas. Mais certaines personnes veulent avoir de grosses maisons; après avoir réalisé un certain montant d'argent elles désirent les tourner en maisons de parade. Dans ce cas, le prix n'y compte pour rien. Lorsqu'elles désirent dépenser leur argent, elles achètent des meubles dispendieux pour garnir leurs maisons.

Le président:

Q. Supposant que, dans le but de réduire les frais de distribution et aussi dans le but de faire concurrence aux maisons de commande par la poste, un certain nombre de détaillants forment une compagnie de commerce de gros afin de pouvoir être en état d'acheter directement des manufacturiers et vendre ensuite à leurs actionnaires, membres ou autres, à un écart de profit moindre que celui réalisé d'ordinaire du marchand de gros au détaillant, à titre de marchand de gros y avez-vous quelque objection?—R. Pas le moins du monde, monsieur le président.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Recommanderiez-vous l'abolition du tarif pour faire face à cette situation et pour empêcher cet écart injuste?—R. Pas du tout. Cela n'y ferait rien. Le tarif n'a rien à voir dans l'augmentation des frais de distribution.

M. Sales:

Q. Diriez-vous que notre système de distribution est un système bien dispendieux?—R. Je crois que le système et que les frais de distribution au Canada aujourd'hui, c'est-à-dire du manufacturier canadien au consommateur, sont absolument hors de proportion. La base de ce système n'est pas du tout satisfaisante au Canada à l'heure actuelle, et aujourd'hui plus que jamais auparavant à ma connaissance.

Q. A propos de votre tarif, j'ai remarqué que tout votre exposé repose sur des comparaisons, monsieur Bowman. Vous parlez d'un tarif élevé dont les effets sont mauvais, puis d'un tarif modéré tandis que vos amis les manufacturiers emploient généralement le mot "suffisant". Qui va déterminer la différence entre un tarif élevé, un tarif modéré et un tarif suffisant? R. Je crois que cela dépendra d'une investigation scientifique faite par le gouvernement et que ceux qui seront chargés d'étudier cette question du tarif devront peser toutes ces questions à tous les points de vue et toujours tenir compte, dans la mise au point du tarif, des meilleurs intérêts du consommateur.

Q. Que pensez-vous du fait qu'une industrie demandant un tarif de protection en disant que le tarif est nécessaire afin de pouvoir continuer leur commerce, soit appelée à comparaître devant un petit comité de cette Chambre, de déposer devant ce comité ses livres et d'indiquer comment et pourquoi elle a besoin du tarif avant que ce tarif ne lui soit accordé?—R. Je parle bien franchement ici et si j'étais intéressé dans une investigation de ce genre et si j'en avais la responsabilité, je voudrais obtenir d'autres renseignements que ceux que l'on obtient simplement par ouï-dire, de la part de personnes intéressées dans cette entreprise. Je voudrais que l'on me fasse un exposé complet, en blanc et en noir, de toute cette affaire et de tout ce qui s'y rapporte. C'est la seule manière de faire une investigation.

Q. Et recommanderiez-vous d'agir de cette manière?—R. Je ne sais pas si l'on obtiendrait quelque résultat en faisant cette investigation devant un comité de la Chambre, mais vous pourriez obtenir un meilleur résultat et, plus complet, si le soin d'obtenir ce renseignement était laissé au cabinet, au gouvernement. Il faudrait obtenir le concours d'experts compétents à faire une investigation complète et tous les manufacturiers devraient être obligés de tout dévoiler, absolument tout, dans le but d'aider le gouvernement à établir un tarif approprié et bien équilibré.

Q. Si vous vouliez entreprendre de faire aujourd'hui ce que vous avez fait hier, c'est-à-dire que vous avez donné une petite leçon aux cultivateurs sur la nécessité de revenir à une base économique solide. . .—R. Oui.

Q. . . . et adopter de bonnes méthodes d'affaires?—R. Oui.

Q. Je crois que vous seriez très bien en mesure de donner une leçon du même genre au manufacturier canadien.—R. Je crois qu'à certains points de vue je serais peut-être en mesure de le faire pour la raison que je diffère d'opinion avec un bon nombre de mes amis les manufacturiers, et, personnellement, j'ai à plusieurs occasions fait ces remarques.

Q. Cela ne produit aucun effet tant qu'ils peuvent s'appuyer sur le tarif?—R. Je n'ai constaté aucun résultat.

Q. L'abolition du tarif les aiderait à se tirer d'affaires eux-mêmes?—R. Le grand malheur en ce monde c'est que l'un de nos grands maux est l'égoïsme

et lorsque vous rencontrez un individu qui est égoïste au suprême degré vous pouvez vous attendre à des malaises.

Le président:

Q. Savez-vous ce qu'un éminent français a dit un jour de la protection, il a dit que c'était un appétit, et qu'il était bien difficile de faire entendre raison à une personne au point de vue de l'appétit?—R. C'est une belle définition, je crois.

Q. Je crois qu'il y a beaucoup de vérité dans cela?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. J'aimerais poser une question relativement à cette investigation dont le but serait de décider si le tarif est nécessaire ou s'il ne l'est pas. Seriez-vous d'avis que si une commission se mettait à l'œuvre et recueillait des témoignages des personnes intéressées, de celles qui désirent la protection, que ce travail constituerait une investigation sans qu'on ait besoin de demander à ces personnes rendant témoignage d'apporter leurs livres afin d'indiquer le coût de la fabrication?—R. D'après moi, cette investigation devrait être une des plus fouillées et des plus complètes que puissent faire les experts les plus compétents.

Q. Et ce travail comporterait l'examen de leurs livres?—R. C'est le seul moyen, à mon avis, de pouvoir faire une investigation scientifique d'une manière intelligente et approfondie.

Le président:

Q. Et même cela ne serait pas encore définitif, parce que d'après le peu que je connaisse dans l'organisation des compagnies j'ai constaté certaines inscriptions dans les livres et certaines charges portées au compte du capital à titre de frais d'organisation, ce qui n'était qu'une méthode employée pour couvrir le capital dilué, et cela se produit assez souvent n'est-ce pas?—R. Je ne connais absolument rien à ce sujet.

Q. Mais par suite de votre grande expérience, vous savez que cela s'est fait?—R. Je soupçonne que cela se fasse de temps en temps.

Q. Ce sont des soupçons plus ou moins bien fondés?—R. Je crois qu'ils sont assez bien fondés.

M. Sales:

Q. A propos de l'association des fabricants de meubles, je suppose que lors de la fondation de cette association, l'on a invité tous les fabricants de meubles?—R. Oui.

Q. Je suppose qu'une question de ce genre a dû être soumise à votre bureau de direction et étudiée?—R. Il y a plusieurs années on nous a demandé de faire partie de cette association et nous avons décidé de n'en pas faire partie. Je puis dire à ce sujet cependant que sous bien des rapports cette association de fabricants de meubles a donné de bons résultats. Par suite de l'habile administration de cette association, les fabricants de meubles ont eu ainsi l'occasion de s'entendre sur bien des questions autres que celle du prix. L'association des fabricants de meubles a retenu les services d'un des experts les plus compétents que je connaisse au Canada et dont le travail consistait à visiter toutes les fabriques qui faisaient partie de l'association et de s'enquérir avec soin du coût et de signaler à leur attention les item dont le coût n'était pas ce qu'il aurait dû être et, comme résultat, je n'hésite pas à déclarer qu'aujourd'hui les fabriquants de meubles au Canada ont des fabriques mieux outillées et ont réduit assez sensiblement les frais de fabrication par suite de ces améliorations et des méthodes recommandées par cet expert. C'est là un des aspects du travail de

[M. Charles M. Bowman.]

cette Association qui, à ce que je crois, a donné des résultats satisfaisants et a en même temps servi les intérêts des consommateurs au Canada.

M. SALES: J'admettrai que l'on peut obtenir de bons résultats autres que ceux de l'établissement des prix, naturellement.

M. Robertson:

Q. Monsieur le président, pouvons-nous revenir à la question de la distribution?

Le PRÉSIDENT: Certainement.

M. Robertson:

Q. Vous avez dit que le coût de distribution était plus élevé aujourd'hui que jamais auparavant ou quelque chose de ce genre?—R. Il n'est pas à ma connaissance que le coût de distribution, si ce n'est à certains points de vue, soit plus élevé; les frais de transport sont plus élevés, mais les frais réguliers ou—disons l'écart entre le prix que le manufacturier reçoit au Canada pour ses produits et celui que le consommateur paie représente à mon avis l'écart le plus fort que nous ayons eu au Canada.

Q. Pouvez-vous nous exposer un moyen quelconque de remédier à cet état de choses?—R. Non, je ne le puis pas parce que je ne me suis jamais arrêté à cette question et lors même que je m'y serais arrêté je doute fort que j'aie la compétence voulue pour faire des recommandations.

Q. Quels sont les différents item qui concourent à former cet écart considérable? Le transport en est un?—R. Le transport en est un, l'augmentation de l'échelle des salaires, l'augmentation du coût de la vie et dans un très grand nombre de cas, comme je l'ai exposé ici, le pourcentage exorbitant de profit que l'on fait payer au consommateur. A ce sujet, monsieur le président, je tiens à dire tout de suite que je ne veux pas du tout vous laisser sous l'impression que le marchand détaillant réalise à l'heure actuelle un profit net exorbitant. Le malaise se trouve, je crois, monsieur le président, mis en évidence par ce fait que les affaires ne sont pas aussi favorables, le chiffre d'affaires n'est pas aussi considérable et que, les marchands détaillants se trouvant actuellement responsables de loyers très élevés, doivent faire face à des dépenses indirectes considérables tout en voyant diminuer le chiffre de leur commerce; et ces marchands essaient de tenir bon, dans un grand nombre de cas, en dépit d'un commerce réduit de moitié. En conséquence, le consommateur doit payer un profit exorbitant afin que ces hommes puissent ne pas faire naufrage. Le fait est que pour le chiffre d'affaires au Canada il se trouve deux hommes là où un seul suffirait à satisfaire le public.

Q. Dans ce cas, un tarif élevé ou un tarif bas ne modifierait en rien l'égoïsme de ces gens?—R. Non, le tarif, qu'il soit bas ou élevé, n'a absolument rien à faire dans le prix que le manufacturier reçoit et dans le prix que paie le consommateur.

Q. Il y a là une augmentation qui n'est pas du tout causée par le tarif?—R. Non, le tarif n'a rien à y voir.

M. Sales:

Q. Si ce n'est à ce point de vue que lorsque l'on importe pour une valeur de $100 de marchandises et que l'on doit payer un droit de $35, celui qui vend ces marchandises doit faire un profit en plus de ces droits et le coût de ces marchandises se trouve augmenté d'autant pour le consommateur?—R. Naturellement, à ce point de vue des marchandises importées le tarif compte pour quelque chose. Je parlais au point de vue des marchandises fabriquées au Canada.

Q. Le tarif est une partie intégrale du prix?—R. Oui.

Q. Et le grossiste réalise un profit sur cela tout aussi bien que le détaillant, et lorsque cet article passe entre les mains du consommateur le prix

[M. Charles M. Bowman.]

en est considérablement augmenté?—R. Cela se peut, je n'ai jamais fait le commerce de gros ni le commerce de détail et je ne sais pas du tout comment les choses se passent.

Q. Si vous achetiez des marchandises importées sur lesquelles il vous faudrait payer un droit de $35 pour une valeur de $100, vous diriez que ces marchandises vous coûtent $135?—R. Oui.

Q. De sorte que le droit est une partie intégrale du prix?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que cela ne toucherait pas aussi les manufacturiers canadiens, parce que les marchandises importées servent à établir le prix des marchandises canadiennes?—R. Cela compterait pour quelque chose.

Q. Pratiquement de la même manière?—R. Le tarif, dans un grand nombre de cas, compte pour quelque chose dans le prix des marchandises canadiennes mais ne compte pour rien dans l'écart entre le prix du manufacturier et le prix que paie le consommateur.

Q. Vous avez admis il y a un moment que, par suite du fait que le marchand de gros, le spéculateur et le marchand détaillant doivent réaliser un profit sur tout l'argent placé dans les marchandises, ils doivent réaliser un profit sur tous les frais indirects, quels qu'ils soient, sur les droits tout aussi bien que sur le prix des marchandises?—R. Oui.

Q. Par conséquent, si le tarif sur les marchandises importées sert à établir le prix des produits canadiens de la même nature, il faut en tenir compte dans le prix des produits canadiens tout comme dans celui des produits importés pour autant quil s'agisse des frais indirects?—R. Mais l'augmentation de ce chef n'entre pas dans la question de la distribution.

Q. Oui, absolument, parce que chaque fois qu'un marchand vend de ces marchandises ils doit établir des frais indirects qui représentent les frais de manutention et réaliser un profit non seulement sur le prix des marchandises mais aussi sur le prix augmenté par suite des droits. De cette manière, le tarif fait augmenter le prix.

Le président:

Q. Je crois que ce qui arrive c'est qu'en premier lieu ces marchandises se trouvent mises en distribution à un prix plus élevé. La proportion du coût ne se trouvera pas augmentée, mais les marchandises seront placées sur le marché à un prix initial plus élevé ce qui veut dire qu'en fin de compte le consommateur paiera l'augmentation.

M. Elliott:

Q. Monsieur Bowman, revenant à cette Commission du tarif, voulez-vous parler d'une commission constituée quelque peu de la même manière que la Commission des chemins de fer actuelle?—R. Je ne suis pas en état de vous donner ce renseignement je ne me suis pas arrêté sérieusement à cet aspect de la question, mais je crois qu'on devrait établir une commission, mais pas une commission permanente.

Q. Pas une commission permanente?—R. Non.

Q. Cette commission, à votre avis, ne serait établie que dans l'unique but de faire des recommandations au Parlement, elle ne serait pas revêtue du pouvoir de décider de quoi que ce soit?—R. Je ne le sais pas. On doit certainement suivre une certaine politique le parlement est responsable au peuple et c'est le parlement qui devrait décider dans des questions de ce genre.

[M. Charles M. Bowman.]

M. Caldwell:

Q. M. Elliott demande si vous recommanderiez au gouvernement de nommer une commission dans le but de fixer le tarif sur les différents articles?—R. La Commission devrait fixer le tarif d'une manière absolue, indépendamment du Parlement?

Q. Oui.—R. Non.

Q. Je comprends que le témoin veut dire que la Commission devrait déterminer le tarif auquel chaque manufacturier a droit?—R. Et la responsabilité de fixer ce tarif devrait être laissée à ceux qui sont directement responsables à la population du Canada.

Q. Je crois que nous avons eu une investigation de ce genre il y a quelques années, de fait j'ai rendu témoignage devant cette commission, mais, pour autant que je me le rappelle, l'on n'avait pas obtenu de statistiques établissant le coût de fabrication de chaque article—R. Je n'ai jamais été mêlé à des investigations de ce genre.

Q. De plus, le Parlement n'a jamais étudié le rapport de cette commission. Nous ne connaissons pas les conclusions de ce rapport.—R. Je recommanderais que le gouvernement se mette à l'œuvre.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, nous avons un certain nombre d'autres témoins, et je vais remercier monsieur Bowman à moins que l'on n'ait d'autres questions à lui poser. Nous vous sommes très obligés, monsieur, et j'espère que tous, tant que nous sommes, manufacturiers, cultivateurs, avocats et tous les autres, tirerons parti des sages observations que vous avez bien voulu nous faire.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: Nous avons ici aujourd'hui des représentants de fabricants de chaussures et je crois que nous devrions entendre leurs témoignages maintenant, mais, si ces messieurs veulent bien me le permettre, je vais modifier l'ordre. Il y a ici un monsieur qui attend depuis une couple de jours et qui doit comparaître devant le Comité des banques cet après-midi, de sorte que nous l'entendrons ce matin.

Q. Quel est votre nom au long?—R. Alexander N. McLean.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Détaillant de nouveautés et de vêtements.

Q. Vous êtes-vous déjà occupé du commerce de banque?—R. Oui, monsieur.

Q. Pendant combien de temps?—R. Treize ans.

Q. Où vous trouviez-vous alors?—R. Dans le Nouveau-Brunswick et dans l'Ontario.

Q. Vous trouviez-vous dans un district rural ou dans une ville?—R. L'un et l'autre.

Q. A ce que je comprends, vous avez quelque peu étudié l'importante question des crédits ruraux?—R. Bien, oui, ces derniers temps. Lorsque j'étais banquier, naturellement, l'argent s'obtenait à meilleur compte et plus facilement qu'aujourd'hui.

Q. Maintenant, monsieur McLean, nous serions bien heureux si vous vouliez bien faire part à ce comité de ce que vous pensez de cette très importante question?

M. CALDWELL: Monsieur le président, je pourrais peut-être poser quelques questions au témoin et cela pourra peut-être abréger l'interrogatoire?

Q. Nous aimerions tout d'abord savoir quelle expérience vous possédez dans le commerce de banque. A quel titre êtes-vous entré dans la banque?—R. Comme employé junior. Lorsque j'ai quitté la banque j'étais inspecteur.

Q. Vous avez occupé pratiquement toutes les positions jusqu'à celle d'inspecteur?—R. Oui.

Q. Vous avez été gérant d'une succursale dans un district rural, n'est-ce pas? R. Oui.

Q. Maintenant l'on a fait deux séries d'observations devant le comité des Banques. Je crois que l'on n'a pas fait un exposé complet à ce Comité. Les banquiers qui ont comparu devant ce comité des Banques ont déclaré que le système de banque actuel s'occupait de tous les genres de crédits, qu'aucun n'était exclus?—R. Par suite de mes lectures, je crois que cela est à peu près exact, mais sir John Aird a dit que les crédits ruraux seraient possibles à un certain point de vue.

Q. D'après votre expérience, diriez-vous qu'il existe certaines régions où l'on n'accorde pas de crédit?—R. Je crois qu'il en existe. Je crois que d'après la loi des banques actuelle les banques font tout ce qu'elles peuvent. Nous devons nous rappeler que les banques acceptent des dépôts payables à demande. Il n'est pas juste de charger les banques de crédits à longue échéance. Je veux dire des crédits de deux, trois et quatre ans. Je comprends que l'expérience a prouvé que dans l'Ouest la récolte peut faire défaut pendant une année ou même deux. Dans des cas de ce genre, je crois qu'il serait à propos d'établir un système de crédit rural dans une région à laquelle on n'accorde pas de crédit.

Q. Vous dites que parce que les banques acceptent des dépôts remboursables à demande la Loi des banques ne permet pas de faire des prêts à longue échéance? —R. Les banques doivent maintenir leur actif en espèces.

Q. Pourriez-vous dire à ce Comité, d'après ce que vous a appris votre expérience, ce qui fait que le capital se dirige vers certaines industries de préférence à d'autres? R. Ma foi, c'est une histoire assez longue. Naturellement, je ne puis pas me rappeler tous les faits, mais en étudiant cette question et en remontant jusqu'à la Confédération, l'agriculture, si on la compare aux autres industries, était alors bien plus prospère qu'elle ne l'est aujourd'hui. Si le capital est laissé à lui-même, sans pertes artificielles ou factices, il se répartira naturellement et chaque industrie en recevra sa part. Lorsqu'une industrie ne reçoit pas sa part de capital, la cause doit en être attribuée à quelque chose de défectueux dans l'industrie elle-même, mais depuis la Confédération vous avez adopté un grand nombre de lois, telles que les lois du tarif et des subsides, qui ont dirigé le capital vers d'autres industries plutôt que vers l'agriculture.

Q. C'est-à-dire que l'agriculture n'a pas été subventionnée?—R. Non, je ne puis pas dire qu'elle l'a été au même point que les autres industries, et à ce point de vue il me semble que l'agriculture y a autant droit que les autres industries. Pendant un grand nombre d'années on n'a pas tenu compte de cet état de choses. Nous avons eu une forte immigration en ce pays et beaucoup d'argent a été dépensé pour des travaux de construction et mille autres choses et jusqu'à 1913, le malaise causé par cette situation ne se faisait pas sentir, mais c'est alors que le capital qui nous venait de l'étranger a cessé de venir et tout juste avant la déclaration de la guerre, si vous vous rappelez, la situation était telle que ceux qui s'intéressaient à l'agriculture en furent effrayés. Mais la guerre fut déclarée et tout fut bouleversé—le plus grand bouleversement dont fasse mention l'histoire du monde et maintenant nous ne faisons que reprendre le travail là où nous l'avions laissé en 1923.

Q. Et vous pensez que si nous n'avions pas eu cette guerre?—R. Que vous n'auriez pas à faire face à la situation actuelle.

Q. Maintenant, d'un autre côté, vous avez dit que vous croyiez qu'il existait une région qui n'obtient pas de crédit? Croyez-vous que le fait de ne pas accorder de crédit à une industrie se fera sentir dans le prix des produits de

[M. Alexander N. McLean.]

cette industrie?—R. Non, pas d'une manière considérable. La chose se peut en passant, mais temporairement seulement.

Q. J'aimerais étudier un fait concret. Prenons la récolte de blé dont le prix est fixé sur le marché du monde. Supposons que lorsque ces cultivateurs font leur récolte de blé ils aient des factures à payer, mais ne pouvant obtenir de crédit des banques ni d'autres sources pour payer ces factures, ils se trouvent dans l'obligation de mettre cette récolte immédiatement sur le marché. Les spéculateurs qui ont à leur disposition de vastes entrepôts et qui ont aussi du capital seront en réalité ceux qui empocheront tous les bénéfices. Ils achèteront à meilleur marché que si les cultivateurs pouvaient vendre leur blé toute l'année durant.—R. Il n'y a pas de doute que les spéculateurs tireront toujours partie de la situation chaque fois qu'ils le pourront, mais tout de même, je ne puis pas supposer que les banques agissent ainsi aux dépens du cultivateur et au bénéfice du spéculateur. Ce n'est pas là le vrai but des banques.

Q. Vous avez déclaré qu'en vertu du système les banques ne peuvent pas accorder des crédits à longue échéance, de six mois ou d'un an aux cultivateurs. Nous ne prétendons pas que les banques ne rendent pas justice aux cultivateurs, mais, aux termes de la loi des banques, elles ne peuvent pas accorder des crédits qui s'étendent à plusieurs années.—R. Je dirais au delà d'un an. Lorsque la récolte a manqué et qu'un cultivateur désire renouveler son emprunt, il se peut qu'un prêt soit prolongé pendant un an, deux ans ou trois ans. Prenez les compagnies hypothécaires. Les dépenses initiales sont assez fortes. Elles ne tiennent pas à prêter de l'argent pour un terme de cinq ans; elles préfèrent prêter l'argent pour une période de dix ans. Cela représente beaucoup de dépenses.

Q. Vous croyez que la loi des banques actuelle ne permet pas d'accorder des prêts sur billets à longue échéance pour plus de, disons, trois mois?—R. Je crois qu'il vous faudrait adopter une législation spéciale pour couvrir l'espace qui se trouve entre ce que les banques peuvent faire et ce que les compagnies hypothécaires peuvent faire.

Q. Croyez-vous qu'il soit possible d'adopter une loi permettant aux banques d'accepter des billets à longue échéance?—R. Non. Je crois que les provinces qui ont établi des systèmes de banque, c'est-à-dire qui acceptent des dépôts sur des prêts à longue échéance font erreur. Je puis conclure de l'expérience que j'ai acquise dans les affaires et dans la finance, que la chose ne peut pas se faire, c'est-à-dire que lorsque vous avez un obligation envers votre déposant, ce dernier peut se présenter en tout temps.

Q. Sans doute, dans un cas de ce genre, la province peut se trouver dans l'obligation d'émettre des obligations pour rembourser le déposant?—R. Oui.

Q. En supposant que le gouvernement fédéral voudrait se lancer dans cette entreprise pensez-vous que le moyen le plus sûr serait d'émettre des obligations?—R. Oui, des obligations sur l'Etat et émises par une Commission fédérale très compétente. Il vous faudrait des représentants de la classe agricole et un banquier dans cette commission.

Q. Avez-vous étudié le système de crédits ruraux des Etats-Unis?—R. Oui, j'en ai pris connaissance.

Q. Qu'en pensez-vous—R. Je crois que c'est un très bon système.

M. Sales:

Q. Vous diriez que le système de banque s'est développé dans le but d'alimenter le commerce et que, par conséquent, il ne répond pas aux besoins de l'heure au point de vue de l'agriculture?—R. Bien, il ne semble pas satisfaire complètement la situation, du moins dans l'Ouest, parce que les banques ne peuvent pas prêter sur un actif fixe. Je ne crois pas qu'il serait sage pour elles de le faire.

[M. Alexander N. McLean.]

Q. Et le système commercial demande un crédit de 30, 60 ou 90 jours, ce qui ne convient pas du tout au cultivateur?—R. Oui. Les marchands vendent des articles pour la consommation et qui s'écoulent rapidement, tandis que le produit du cultivateur peut être perdu par suite d'une récolte manquée ou de la gelée, mais ce cultivateur sera probablement plus heureux l'année suivante.

Q. De sorte que nous avons besoin de quelque chose que nous n'avons pas à l'heure actuelle?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Vous parlez du cultivateur de l'Ouest. Que dites-vous du cultivateur de l'Est?—R. Si ce n'est dans certains districts où l'on fait une spécialité, je crois que le cultivateur de l'Est est assez bien à l'abri. Prenez le district de la culture de la pomme de terre, où un malaise s'est fait sentir. Le cultivateur de l'Est et le cultivateur des provinces Maritimes ont obtenu de l'argent très facilement. On a modifié la culture, on a fait de la culture mixte, et je crois que, de fait, les cultivateurs ont été les déposants les plus importants par le passé.

Q. Mais il n'en est pas ainsi aujourd'hui. R. Non, je crois qu'ils ont leur part de difficultés.

Q. Maintenant, à propos des différents systèmes de crédit rural, celui du Manitoba, celui de l'Ontario et celui des Etats-Unis, lequel croyez-vous le plus sûr?—R. Bien, le plus sûr est certainement celui où vous faites l'émission d'obligations à terme. Quant aux détails de l'administration, c'est là une autre question.

Le président:

Q. Vous dites, "Où vous faites l'émission".—R. Celui qui en est le directeur fera l'émission des obligations à terme.

Q. Etes-vous d'avis que ce devrait être le gouvernement, ou que ce devrait être une organisation de prêts distincte de l'Etat?—R. Le mouvement devrait être lancé par l'Etat, parce qu'il est bien difficile le capital est plutôt craintif et il est bien difficile de demander à celui qui place son argent de lancer cette affaire. Je crois que dans la suite cette organisation pourrait être indépendante à la condition que l'Etat accorde son patronage au début. Je suis convaincu que cette association deviendrait indépendante.

M. Caldwell:

Q. Dans le but de tout remettre entre les mains de ceux qui y placent leur argent un peu plus tard?—R. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'une organisation bien compliquée. Il se peut que vous ne soyez pas tous de mon avis, messieurs, mais je suis convaincu que les banques vous prêteraient leur concours à cet effet. Elles ont des succursales dans toutes les parties du pays et si un inspecteur représentant ces banques faisaient les recommandations, je ne vois pas pourquoi les banques n'accepteraient pas ces prêts. Pour réussir dans cette entreprise, il vous faut faire le moins de dépenses possible, parce qu'il est inutile d'avoir recours à une organisation compliquée. Ce dont vous avez besoin dans l'Ouest c'est de l'argent à bon marché, et moins vous dépensez d'argent pour obtenir l'argent dont vous avez besoin, mieux ce sera pour le cultivateur.

Q. Et vous croyez que ce travail pourrait être accompli à meilleur compte si le gouvernement organisait des commissions de prêts agricoles ayant des représentants dans chaque province pour approuver les prêts et faire tout le travail excepté celui de fournir les fonds, et cela pourrait se faire par l'entremise des banques actuelles.—R. Oui. Sir John Aird a déclaré qu'il ne vous serait pas difficile d'obtenir leur coopération.

[M. Alexander N. McLean.]

M. Gardiner:

Q. N'est-il pas vrai que, dépendant de nos banques actuelles, se trouvent des compagnies constituées en corporation dans lesquelles les banques sont intéressées?—R. Voous voulez dire qu'il y a des compagnies constituées en corporation qui à leur tour font des prêts?

Q. Oui, telles que les compagnies de fiducie, etc.—R. Bien, les compagnies de fiducie, à ma connaissance, ont d'ordinaire leur propre argent. Elles administrent des successions.

Q. N'est-il pas vrai que rattachées à chaque institution de banque en ce pays se trouvent, pour différentse fins, des compagnies de fiducie qui sont des organisations auxiliaires de ces banques?—R. Oui. Les compagnies de fiducie qui font des prêts sont moins sévères que les banques. Les banques font un chiffre d'affaires considérable et les plus importantes ont des compagnies de fiducie.

M. Caldwell:

Q. Vous seriez d'avis que les banques n'auraient rien à dire dans ces prêts?—R. Oui.

Q. Elles ne pourraient pas empêcher un prêt de se faire?—R. Non.

Q. Elles ne font que fournir les fonds à l'association?—R. Oui.

Q. Dans le but de ne pas encourir les frais d'une double organisation, vous croyez que cela pourrait se faire par l'entremise des banques actuelles et à bien peu de frais?—R. Oui.

Q. Mais les banques n'exerceraient aucun contrôle sur les prêts accordés?—R. Pas du tout. Lorsqu'une demande serait reçue, elle pourrait tout d'abord être envoyée à l'inspecteur local.

Q. L'inspecteur local de la commission de prêts agricoles?—R. Oui, et lorsqu'il n'approuverait pas cette demande, le cultivateur pourrait encore avoir recours, sous forme d'appel, à la commission d'Ottawa. C'est de là que viendrait le jugement définitif pour les affaires de cette commission, et nous aurions besoin d'un des meilleurs hommes que l'on puisse trouver dans les banques ou dans les compagnies de fiducie pour diriger cette commission très habilement au point de vue affaires.

M. Sales:

Q. M. Gardiner a soulevé une question très importante. Si les banques possèdent des compagnies de fiducie, comment espérez-vous pouvoir obtenir leur coopération alors que vous feriez concurrence à leurs propres institutions?—R. Quelle compagnie de fiducie relève de la Banque de Montréal?—R. The Royal Trust Company.

Q. Et la Banque de Commerce?—R. The National Trust Company.

Q. Et la Banque Royale?—R. The Montreal Trust Company.

Q. Et la Banque de la Nouvelle-Ecosse?—R. The Eastern Trust Company. Remarquez que ces compagnies sont toujours très rapprochées l'une de l'autre. Elles font toutes les affaires de la Nouvelle-Ecosse. Je puis dire qu'elles pourraient recevoir les demandes. Ces compagnies font le commerce d'argent ou le commerce de banque. Lorsqu'il y a des paiements à faire d'une manière ou d'une autre, pourquoi ne pas avoir recours aux succursales qui ne se trouvent pas sur les lieux?

M. Caldwell:

Q. Vous ne vous serviriez pas des fonds de la banque?—R. Non, lorsque le cultivateur voudrait payer ses intérêts, il entrerait à la banque.

Q. Quant à la demande d'un prêt, la banque n'aurait aucune juridiction?—R. Non.

[M. Alexander N. McLean.]

APPENDICE No 3

M. Sales:

Q. Les banques actuelles fournissent-elles des fonds à ces compagnies de fiducie?—R. Je ne le crois pas.

Q. Quel rapport y a-t-il entre elles?—R. Voici, les banques ont un chiffre considérable d'affaires qui leur sont propres et que les compagnies de fiducie peuvent très bien faire.

Le président:

Q. Et que les banques ne peuvent pas faire aux termes de la loi?—R. C'est cela. Par exemple, lorsqu'il s'agit de l'administration de la succession d'un client important d'une banque il arrive que cette banque ait assez d'influence pour faire passer l'administration de cette succession entre les mains de sa propre compagnie de fiducie et les affaires marchent très bien.

Q. Les administrateurs de la Royal Trust Company et ceux de la Banque de Montréal s'indentifient assez parfaitement?—R. Oui.

Q. En est-il de même entre la Montreal Trust Company et la Banque Royale?—R. Oui.

Q. Et aussi entre la National Trust Company et la Banque du Commerce?—R. Je ne puis me déclarer catégoriquement à ce sujet.

M. Sales:

Q. De sorte que si je mourais et laissais une succession, lorsque ma femme se présenterait chez le banquier de l'endroit elle recevrait de très bons avis au sujet de l'administration de ma succession et de ses affaires. Est-cela?—R Ces compagnies de fiducie sont très responsables et probablement peuvent faire ce travail mieux qu'un simple exécuteur.

Q. C'est une ramification du capital.

M. Gardiner:

Q. Vous avez acquis une expérience assez longue dans les affaires de banque?—R. Oui.

Q. N'est-il pas vrai qu'un grand nombre de cultivateurs, qui n'ont pas ordinairement les connaissances voulues, font servir leur crédit plus avantageusement grâce aux banques? Cette question a-t-elle déjà fait partie du programme, si l'on peut dire, des banques?—R. Non, l'on n'a jamais agi d'après un plan arrêté à ce sujet. J'ignore ce que les gérants de banques font dans des cas isolés. Je ne crois qu'en général les gérants agissent ainsi.

Q. N'est-il pas vrai qu'un grand nombre de cultivateurs, peu au courant des questions financières, utiliseraient leur crédit d'une manière qui pourrait être plus avantageuse si seulement quelqu'un leur donnait de sages conseils?—R. Vous parlez des crédits à courte échéance ou de n'importe quel crédit?

Q. N'importe quel crédit, que ce soit des crédits à courte échéance ou à longue échéance.—R. Je ne puis me prononcer catégoriquement. A titre d'hommes d'affaires je demande conseil à ceux à qui je pourrais demander un crédit ou à ceux que je considère plus renseignés que je ne le suis moi-même et je crois qu'il en est de même pour les cultivateurs. Lorsque ceux qui leur donnent des conseils sont de bons hommes, je crois certainement que c'est un avantage pour les cultivateurs.

Q. Vous comprenez, sans doute, qu'au cours des dernières années; dans l'Ouest, les succursales des banques se sont multipliées considérablement, de sorte que l'on a nommé plusieurs jeunes gérants qui ne possédaient qu'une bien petite expérience et il se peut que notre malaise puisse être attribué en partie au fait que ces gérants n'avaient pas la compétence voulue pour indiqur aux cultivateurs le moyen d'utiliser leurs crédits de la manière la plus avantageuse. Votre projet m'a beaucoup intéressé au point de vue de l'utilisation des fonds de ban-

[M. Alexander N. McLean.]

ques mais je dois ajouter que je suis sous l'impression que les organisations locales comme celles que l'on trouve aux Etats-Unis, permettront d'établir un meilleur système parce que la commission locale sera en état de donner des conseils aux habitants de la région et de leur indiquer comment utiliser leurs crédits d'une manière plus avantageuse que ne le font actuellement les gérants des succursales de banques. Je crois que c'est là le grand point faible de notre système de banque actuel. R. Cela ne nuira pas à votre commission locale du tout. Vous auriez votre commission locale quand même et si la commission locale recommandait un crédit, la banque n'aurait rien à dire dans l'acceptation de cette demande.

Q. Vous voulez dire alors que vous feriez l'organisation de la commission locale et pour tout ce que les banques auraient à faire serait de fournir les fonds. —R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Continuant la question de M. Gardiner, les banques ne sont-elles pas en état d'obtenir des renseignements particuliers et définitifs sur l'approvisionnement possible de ce que les cultivateurs ont à vendre, tels les animaux, le beurre, le fromage et le blé? Ne recevraient-elles pas des rapports sur les récoltes?—R. Le siège social les reçoit.

Q. Ce qui pourrait être transmis aux succursales?—R. Oui.

M. SALES: Le siège social reçevrait les renseignements des succursales.

M. CALDWELL: Non, je parle des rapports de la situation générale dans le monde.

Q. De sorte qu'à ce point de vue les banques pourraient rendre de bons services aux cultivateurs si seulement les cultivateurs voulaient aller leur demander conseil?—R. Oui.

Q. Vous pouvez difficilement vous attendre à ce que les gérants des succursales se mettent sur le chemin pour aller donner ces renseignements aux cultivateurs?—R. Non.

Q. Et le succès de ce travail dépend en grande partie de l'initiative du gérant de l'endroit?—R. Oui, le gérant de la succursale peut faire beaucoup dans l'intérêt de tout son district.

Q. Il n'entre pas dans la politique des banques de répandre ces renseignements par l'entremise des gérants de ses succursales? R. Je ne m'occupe plus des affaires de banques depuis sept ans. Quant à ce que les banques font aujourd'hui, je ne voudrais pas me prononcer d'une manière catégorique à ce sujet.

Q. Si les cultivateurs demandaient aux différentes institutions de banques des renseignements de ce genre, vous ne croyez pas qu'il leur serait difficile de les obtenir?—R. Non, pas du tout.

L'hon. M. Tolmie:

Q. D'après l'expérience que vous avez acquise dans les affaires de banques, le crédit du cultivateur est-il sûr? Lorsqu'il emprunte de l'argent pour trois mois et qu'à la fin des trois mois il paie une partie du montant, lorsqu'il paie les intérêts promptement, ne porteriez-vous pas l'échéance de ce prêt à un an ou à dix-huit mois?—R. Si le risque moral est bon et si le cultivateur fait tout son possible, oui.

Q. Il serait traité de la même manière que l'homme d'affaires.

M. Sales:

Q. Votre banque avait-elle pour principe de demander le remboursement de tous les prêts faits aux cultivateurs à la fin de l'année?—R. Nous aimons toujours avoir l'argent afin de le placer de nouveau, mais nous n'avons jamais eu pour principe de créer des embarras.

[M. Alexander N. McLean.]

Q. Et la banque ne change-t-elle pas les gérants d'un endroit à un autre à la fin de l'année?—R. Non, il nous arrivait de rester au même endroit pendant plusieurs années.

Q. Les choses sont différentes dans l'Ouest. Nous y avons un homme—lorsque les temps sont durs et que la récolte est pauvre, cet homme, toujours en bons termes avec tout son monde, est envoyé dans un autre district et remplacé par un étarnger.—R. Vous voulez dire que les prêts sont faits par un gérant et les perceptions par un autre?

Q. Le travail du nouveau gérant est de percevoir les prêts à la fin de l'année. —R. Je n'ai jamais fait cet expérience.

Q. Vous n'êtes jamais allé dans l'Ouest?—R. Non.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Vous aimeriez voir tous ces prêts remboursés à un certain moment?—R. Oui.

Q. Mais le cultivateur qui est responsable et sûr au point de vue financier a autant de chance d'emprunter de l'argent que l'homme d'affaires dans la cité? —R. Oui, je le crois.

Q. Et lorsque ses affaires ne sont pas en bon état, il n'a pas plus de chance que l'homme d'affaires?—R. Non.

M. Caldwell:

Q. Mais, par suite du fait que l'homme d'affaires peut vendre ses marchandises plus rapidement, il se trouve mieux en mesure de se conformer aux exigences de la banque que le cultivateur de l'Est?—R. Oui, il se trouve dans une meilleure position.

Q. Il peut obtenir un renouvellement trois ou quatre fois après l'échéance? —R. Oui.

Q. Mais il n'y a aucune garantie lors de la première fois?—R. Non, c'est une entente mutuelle.

Q. S'il pouvait obtenir un prêt pour trois ans, il pourrait prendre des mesures pour être en état de le rembourser à la fin des trois années.—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Y a-t-il quoi que ce soit qui garantisse que l'homme d'affaires ne pouvant payer à l'échéance obtiendra trois ou quatre renouvellements sans être pressé? —R. Non. C'est la même chose. De plus, le cultivateur est exposé à une récolte manquée, ce qui peut être réparé l'année suivante, tandis que l'homme d'affaires est aussi exposé à une véritable faillite sans espoir de pouvoir se refaire avant bien des années.

Q. Je puis facilement comprendre les ennuis du cultivateur qui fait une récolte. S'il s'occupait de culture mixte, la chose serait bien préférable pour lui. Cela ne dépend-il pas pour beaucoup de l'homme lui-même?—R. Je crois sincèrement à ce que feu J. Pierpont Morgan disait un jour. Il disait qu'en prêtant de l'argent dans bien des cas on ne tient pas compte de la garantie, qu'il connaissait des hommes dont la fortune était d'un million et à qui il ne prèterait pas cinq cents, et d'autres hommes qui n'avaient pas cinq cents et à qui il prêterait un million. On lui demanda sur quoi il prêtait l'argent? "Il répondit" Je prête sur la garantie morale.

Le président:

Q. D'après cette base un bon nombre d'entre nous sont sous l'impression que le cultivateur devrait avoir droit à d'assez grands égards.—R. Je suis prêt à admettre que le pourcentage des pertes sur les prêts agricoles est pratiquement nul. Nous tenons le cultivateur pour un bon risque.

[M. Alexander N. McLean.]

M. Gardiner:

Q. Voici une autre question. A propos de ces provinces qui s'occupent actuellement de cette entreprise des prêts à longue échéance, savez-vous si un gouvernement provincial quelconque fait des prêts à longue échéance à même les dépôts reçus?—R. Je déclare ne pas être en faveur du système de faire servir des dépôts que vous êtes exposé à payer de jour en jour pour faire des prêts à longue échéance. Vous vous adressez à la mauvaise place. Vous vous servez de l'argent destiné au commerce courant et que vous êtes exposé à avoir à remettre de jour en jour à celui qui vous l'a confié. Vous prenez les dépôts de celui qui a un surplus et vous le faites servir à alimenter le commerce courant du pays.

M. Caldwell:

Q. De cette manière, le fait de prêter de l'argent sous forme de prêts à longue échéance va nuire au commerce général du pays?—R. Probablement beaucoup.

M. Gardiner:

Q. Etudions cette question d'un peu plus près. Supposons que, de fait, vous acceptiez des dépôts et que vous les prêtiez sous forme de prêts à longue échéance, ils ne disparaîtraient pas, ils reviendraient tout de suite sous d'autres formes de distribution dans le commerce: ils ne seraient pas anéantis?—R. Non, ils ne sont pas destinés à disparaître. Ils reviendront sous d'autres formes de distribution. Les gens qui acceptent le prêt n'en reverront pas la couleur, loin de là.

Q. Mais supposons que je désire faire un emprunt dans le but de construire une maison sur ma terre ou pour acheter du bois de service. Une partie de cet argent est utilisée pour l'achat du bois, du ciment et des autres choses nécessaires pour la construction de la maison. Est-ce que cet argent ne reviendra pas dans la circulation pour passer dans les différentes artères du commerce?—R. Oui, cet argent circulera jusqu'au moment où il arrivera à l'homme qui n'en a pas besoin dans son commerce et il en fera le placement chez celui qui désire effectuer un emprunt à long terme.

Q. Est-ce que ce n'est pas là une bonne affaire?—R. Oui.

Q. Pourquoi s'objecter aux prêts effectués avec l'argent de ces dépôts?—R. Parce que les dépôts proviennent d'une foule d'individus dont probablement à peine un sur vingt est en avant de ses affaires ils proviennent de gens qui sont susceptibles de les retirer pour les utiliser dans leur commerce habituel. Peut-être qu'ils ont poursuivi leur négoce et ont réussi et un sur vingt ou trente aura un excédent disons de $1,000. Il a juste besoin de $1,000 pour le roulement de son commerce et il place le reste en dehors.

Q. Est-ce que l'objection ne réside pas plutôt dans le fait que sous l'autorité de la Loi des banques nous constatons présentement le phénomène étrange qu'il nous faut une législation spéciale pour autoriser les banques à recevoir des dépôts et qu'elles sont les seules institutions au pays à qui il nous est nécessaire de donner un tel pouvoir? Est-ce que cela n'est pas dû à ce que, lorsqu'elles acceptent des dépôts et en payent l'intérêt, elles ne font que les recevoir et en payent les intérêts en attendant le jour où elles devront les rembourser n'est-ce pas là l'objection réelle?—R. Je ne saurais vous suivre sur ce terrain. Par exemple, dans le cours ordinaire des affaires, si je m'occupe du commerce des nouveautés et que j'aie $1,000 ou $5,000 en banque, je n'en retire aucun intérêt, d'autre part il y a des déposants qui versent des sommes variant de $1 en montant en vue d'ouvrir un compte d'épargnes, peut-être pour le jour de Noël, et qui à cette date retireront leur dépôt en entier.

[M. Alexander N. McLean.]

Q. Mais les dépôts de cette nature ne représentent pas un pourcentage bien important des prêts effectués avec l'argent des déposants?—R. Peut-être.

Q. Est-ce que l'objection réelle des banques aux prêts à long terme n'est pas due au fait que, lorsqu'elles mettent de l'argent en circulation elles s'engagent à payer le montant de leur émission et qu'elles sont exposées à être mises en demeure de faire honneur à leur promesse? Si elles empruntent l'argent de ceux qui y ont fait des dépôts elles ne font que retarder le jour où elles seront appelées à faire honneur à leur promesse?—R. Je ne suis pas d'accord avec vous sur ce point.

Q. Eh bien, en premier lieu est-ce qu'une banque ne fait pas une promesse de payer?—R. Oui.

Q. Comment les banques font-elles pour remplir leur promesse de payer?—R. Elles le font quand elles font face à leurs engagements. Elles remplissent leur promesse quand l'argent vient dans la caisse de la banque par l'entremise de leur comptoir de compensation.

Q. C'est-à-dire en billets du Dominion?—R. Oui.

Q. Je crois que si vous approfondissez cette question tant soit peu sérieusement vous constaterez que la véritable raison pour laquelle les banques, et les autres institutions du monde de la finance, ne veulent pas utiliser les dépôts pour effectuer des prêts à long terme c'est que, ainsi que je l'ai déjà déclaré, cet argent prendrait une autre direction, et qu'elles pourraient être appelées à racheter leur promesse de payer?—R. A moins que les banques ne procèdent comme elles le font présentement, en acceptant des dépôts à partir d'un dollar en montant, payables sur demande, elles ne sauraient s'assurer du monopole des transactions monétaires dans le pays. Je me rappelle le temps où nous avions coutume d'avoir une vingtaine de dépôts qui s'accumulaient graduellement, mais d'une manière générale ce temps est passé. Le peuple se rend compte qu'il peut obtenir son argent quand il le désire, et grâce à ce système il cherche à faire sortir plus d'argent qu'autrement.

M. Milne:

Q. Si le gouvernement pouvait vendre ces obligations à 5 p. 100, combien le cultivateur serait-il appelé à payer, d'après ce système, sur un emprunt de trois ans, combien à peu près?—R. C'est là un calcul que vous pouvez faire. Tout dépendrait de votre coût d'administration. Mon idée était de tenir le coût d'administration à son minimum.

Q. Je croyais que vous en aviez fait une estimation?—R. Non. Aux Etats-Unis je crois que c'est un et demi pour cent. D'après certaines statistiques que j'ai obtenues au sujet de ces douze banques, le coût a été d'environ $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Vous ne voyez aucune raison pour que le coût soit plus élevé au Canada?—R. Non. Naturellement, le gouvernement des Etats-Unis peut probablement obtenir l'argent un peu à meilleur marché. Il y aurait la différence entre l'estimation du crédit national aux Etats-Unis et au Canada.

Le président:

Q. Comme question de fait les Etats-Unis n'obtiennent pas cet argent pour ces prêts à long terme du trésor public mais bien par suite de l'émission d'obligations?—R. Oui, ce système est en pratique depuis quelque temps. J'ai une autre chose, monsieur le président, à mentionner. Je suis un détaillant et le dernier témoignage au sujet des détaillants m'a intéressé. Il m'a semblé que le témoin allouait certainement au détaillant un peu plus que sa part dans le coût de distribution. Je vais vous dire que s'il y a quelqu'un qui, au cours des trois dernières années, a eu à endurer ses pertes c'est bien le détaillant. Le fabricant peut fermer sa fabrique, mais le détaillant doit maintenir son commerce du commence-

[M. Alexander N. McLean.]

ment à la fin de l'année et les pertes qu'il subit sont un fardeau qui pèse sur ses épaules tous les jours de l'année.

M. Caldwell:

Q. Vous voulez dire pendant la période de déflation des prix?—R. Oui, pendant la période de déflation. J'admettrai qu'on a fait de l'argent à l'époque de l'inflation, mais le gouvernement est intervenu et a réclamé 25 p. 100 de cela, ou à peu près. Nous nous en apercevons par notre fonds de marchandises et par nos comptes de livres qui sont devenus plus considérables. Je puis vous citer un exemple pour vous démontrer comment cette inflation atteint le détaillant. Je suis dans le commerce des vêtements. J'ai sur mes rayons disons 10,000 habillements; je vends ces habillements et j'en obtiens l'argent, ce qui signifie des affaires prospères. D'après mes vérificateurs, etc., je fais $10,000. Je reviens vers le commencement de l'année suivante pour acheter 10,000 autres haillements, et j'ai à faire un déboursé de tout mon profit, de tout ce que j'ai pu réaliser l'année précédente, et peut-être un peu plus, pour ces habillements, de sorte qu'au point de vue de la richesse réelle je ne suis pas plus riche d'un cent.

M. Sales:

Q. Mais est-ce que cela arrive aujourd'hui? Vous ne vendez pas tout votre stock de marchandises avant d'en acheter d'autres?—R. Non, le fonds de commerce se renouvelle graduellement. Vu que les marchandises s'écoulent il faut bien les remplacer.

Q. Mais pour vos vêtements d'hiver, vous les achetez à la saison d'été?—R. Oui.

Q. Vous achetez quelquefois une année d'avance?—R. Oui. C'est ainsi que l'on surcharge le détaillant.

Q. Mais en achetant ainsi une année à l'avance vous avez l'avantage des prix; par conséquent, si vous êtes un homme d'affaires sage, pendant l'inflation vous vendrez vos marchandises plus cher?—R. Si j'avais à traverser une période semblable j'en agirais ainsi.

Q. Eh bien, ne l'avez-vous pas fait?—R. Non, je ne l'ai pas fait, mais si c'était à recommencer je le ferais.

Q. Mais vous nous donniez l'impression que vous vendiez tout votre fonds de commerce avant de le remplacer?—R. Nous le remplaçons tous les jours, en utilisant nos bénéfices et même jusqu'à l'argent placé au début dans l'entreprise. Je crois que tout détaillant ayant la moindre expérience confirmera ce que je vous dis. Le détaillant a certainement eu à faire face à cette difficulté.

M. Sales:

Q. Comme détaillant quelle marge de profit prenez-vous?—R. Ce n'est pas ce que vous prenez mais bien ce que vous pouvez avoir. On a avancé l'argument ici que l'article coûte tant au détaillant et qu'il désire un profit net et marque ses marchandises à tel prix pour ensuite en commencer la vente. Eh bien, je veux vous dire, messieurs, que si le détaillant avait essayé à faire cela au cours des deux ou trois dernières années il aurait encore ses marchandises en mains. Le détaillant qui est en affaires aujourd'hui est celui qui a enduré ses pertes selon les prix du marché, peu importe qu'il ait obtenu 10 p. 100 au dessus ou 10 p. 100 au-dessous du prix coûtant.

Q. Nous nous éloignons de la question: ces deux dernières années sont des années anormales. Dans la marche ordinaire des affaires, lorsqu'un article vous coûte tant, vous calculez votre loyer et vos frais supplémentaires, le coût de conduire votre commerce à tant. Comment marquez-vous le prix de vos marchandises?

[M. Alexander N. McLean.]

Le PRÉSIDENT: En tenant compte de ces item tout autant que de vos profits?

M. Sales:

Q. Oui, et oubliez les deux dernières années.—R. Si nous pouvions réaliser trois ou quatre pour cent. . .

Q. Vous n'avez pas répondu à ma question. Je vous ai demandé ce que vous ajoutiez au prix de vos marchandises pour couvrir vos déboursés d'administration et vos profits.—R. Je dirais autour de 30 p. 100 le pourcentage varie selon les marchandises.

Q. Pas plus de 30 p. 100 pour n'importe quelle classe de marchandises?—R. Oui, peut-être un peu plus que cela pour certaines classes.

Q. Quel est votre pourcentage le plus élevé, 50 p. 100?—R. 50 p. 100 serait le pourcentage le plus élevé.

Q. Pour quelles classes?—R. Je ne saurais vous le dire sans préparation, parce que je ne suis pas l'acheteur.

Q. Non, mais vous avez des marchandises et vous fixez les prix auxquels vous devez les vendre, et vous devez savoir combien vous devez ajouter au prix coûtant. —R. Sur les habillements de luxe—si j'ai à vendre des complets Palm Beach je ne chercherais pas à obtenir moins de 50 p. 100, parce que la saison pour ce commerce est courte et il pourrait m'en rester en mains.

Q. Et pour les chaussures aussi?—R. Non.

Q. Combien—R. Je ne suis dans le commerce des chaussures que depuis six mois.

Le président:

Q. Parlez-nous de votre expérience durant les six derniers mois. - R. Environ 40 p. 100.

Q. Dites-nous ce que vous payez pour vos chaussures. Prenez une catégorie régulière combien vous coûte une douzaine?—R. Je ne suis pas l'acheteur, et peut-être que je ne suis pas assez renseigné pour vous répondre.

Q. Non, mais vous êtes le propriétaire d'un commerce?—R. Partiellement.

Q. Eh bien, monsieur, à en juger par votre apparence, nous ne croyons pas qu'il y ait beaucoup de choses qui se passent dans ce commerce qui échappent à votre observation. Combien payez-vous pour une douzaine de chaussures comme celle que M .Sales vient de vous passer?—R. Nous ne vendons que trois qualités de chaussures.

Q. Pour des chaussure de la même qualité que celle-là?—R. Celle-ci me semble être une chaussure qui se vend au détail autour de $6.

Q. Combien payeriez-vous pour cette qualité?

M. Sales:

Q. A quel prix jugeriez-vous qu'il serait profitable d'acheter aujourd'hui?—R. Autour de $4.25.

Le président:

Q. Payeriez-vous $4.25?—R. C'est une chaussure qui doit se vendre $6 au détail.

Q. Payeriez-vous $4.25?—R. Vous ne devez pas oublier que vous avez l'impôt sur les ventes et les frais de transport.

Q. Je le sais, mais nous voulons en venir au prix brut. La chaussure que vous tenez dans votre main se vendrait environ $6, et vous payeriez environ $4.25.—R. Je ne fais qu'une estimation; je ne suis pas l'acheteur; je ne suis pas un expert.

[M. Alexander N. McLean.]

M. Sales:

Q. Qui achète vos chaussures?—R. Nous avons un employé dans ce département.

Q. Vous ne les achetez pas vous-même?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, allons-nous faire un effort pour appeler les commerçants de chaussures avant le lunch et commencer immédiatement avec eux? Puisqu'il n'y a plus d'autres questions, je dois vous remercier profondément, monsieur McLean, pour être venu ici nous aider au cours de la présente enquête.

Le témoin se retire.

M. McKAY: Si le témoin suivant a un exposé à faire je suggérerais qu'on le laisse faire librement sans l'interrompre.

Le PRÉSIDENT: Très bien, désirez-vous que j'appuie sur ce point?

M. McKAY: Oui, et nous pourrons l'interroger ensuite.

JOHN ELLIS WARRINGTON est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Où demeurez-vous?—R. A Québec.

Q. De quelle compagnie faites-vous partie à cet endroit?—R. Avec la John Ritchie Company.

Q. Et quelle position occupez-vous dans cette compagnie?—R. Je suis vice-président de la compagnie.

Q. Quelles sont vos fonctions particulières en votre qualité de vice-président?—R. Celles de gérant général ayant pratiquement la pleine direction de la compagnie.

Q. Vous avez un exposé à nous faire, nous dit M. McKay.

M. McKAY: Non, j'ai dit: s'il avait un exposé à faire.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous un exposé à nous communiquer?

M. SALES: Je voudrais relever la suggestion de M. McKay à l'effet de laisser les témoins donner leurs dépositions sans interruption. Voici mon objection, c'est qu'un homme se tire bien d'affaires avec un exposé; vous en prenez note, mais si vous lisez les témoignages tout vous apparait sans liaison. Si cet exposé est plus tard contredit le fil est perdu, et celui qui lirait cet exposé croirait naturellement. . .

M. McKAY: Au cours de l'examen d'un très grand nombre de témoins entendus ces jours derniers nous avons simplement répété le même travail en touchant les mêmes questions déjà discutées.

M. SALES: Nos journalistes entendent les dépositions des témoins qui dans le temps, ne sont pas contredits du tout, et monsieur le président, l'importance de ce point est perdue complètement plus tard.

M. CALDWELL: A l'appui de cela j'aimerais citer un rapport paru dans les journaux concernant l'agent de la compagnie Ford qui est venu ici. Dans ce rapport il est question de ce que la compagnie a payé en impôts sur les ventes, en salaires, et le reste, mais il n'y est pas question du tout des dividendes qu'elle a réalisés ni de la manière que la compagnie a réussi à faire monter son capital de $60,000 à plusieurs milions, ni d'autres matières comme celles-là.

M. MUNRO: La faute en est aux journaux.

M. SALES: J'aimerais attirer votre attention sur quelque chose comme cela qui est survenu, hier, alors que M. Bowman a déclaré que 75 p. 100 des difficultés des cultivateurs étaient des difficultés personnelles. Ce matin ces

paroles ont été publiées dans le *Citizen*, mais un peu plus tard M. Bowman admettait que ce chiffre était trop élevé, et il était tout à fait disposé à en arriver à un compromis sur une base de 50-50.

M. HAMMELL: Vous ne pouvez pas dicter aux journalistes ce qu'ils ont à dire dans leurs journaux.

M. SALES: Mais si cette déclaration avait été contredite dans le temps qu'elle a été faite cette impression ne se serait pas répandue.

M. CALDWELL: Je ne blâme pas les journalistes parce qu'ils entrent ici et entendent une partie des témoignages et s'en vont, puis lorsque les corrections sont faites ils peuvent être absents.

M. MUNRO: Je prétends que cela concerne les journaux. La même chose, je crois, nous est arrivée à chacun de nous. Nous nous sommes exprimés clairement dans nos discours en public et certains journalistes de nos adversaires ne rapportent pas exactement nos paroles ou bien quelquefois ne les rapportent pas du tout.

M. SALES: Supposons que quelqu'un prenne le témoignage de M. Bowman, hier, et s'arrête à la remarque qu'il a faite, il n'y a rien pour relier les paroles à la rétraction qui a été faites plus tard.

M. McKAY: Vous pouvez poser des questions à la fin de l'exposé.

Le TÉMOIN: Mon exposé est très bref, et je désire tout simplement attirer votre attention sur des renseignements inexacts et trompeurs qui vous ont été communiqués et nous désirons vous présenter notre côté de la question. Je ne crois pas que mon exposé doive donner lieu à une longue discussion.

A la séance de votre comité de mercredi dernier M. Deachman a fait, au sujet de l'industrie de la chaussure, certaines déclarations qui étaient inexactes et trompeuses, et donnaient une fausse idée de la situation. Nous sommes ici pour vous soumettre les faits relatifs à cette industrie. Nous avons rien à cacher et nous vous invitons à poursuivre un examen des plus sévères. Nous avons apporté des documents avec nous et nous sommes prêts à vous donner tous les renseignements qu'il vous plaira de nous demander.

Pour commencer je désire vous donner un aperçu de la situation telle qu'elle est dans l'industrie de la chaussure. Cette industrie au Canada a toujours été, et elle est encore à l'heure présente, sujette à une concurrence domestique des plus actives, c'est une concurrence intérieure entre les divers fabricants. Les statistiques les plus récentes du bureau fédéral des statistiques indiquent qu'il y a, au pays, 173 fabriques du genre, soit 19 fabriques pour chaque million de population. Comme vous voyez ce chiffre représente un grand nombre de fabriques et signifie une concurrence très forte. Les prix auxquels ces fabriques doivent vendre leurs produits, afin de soutenir la concurrence entre elles, sont naturellement basés sur le coût exact de production plus un profit raisonnable, lorsque vous pouvez l'obtenir, sans référence aucune au tarif quel qu'il soit ou sans tenir compte d'aucune considération étrangère. Dans l'industrie de la chaussure il n'y a aucun genre de coalition, il n'y a aucune entente entre les fabricants pour fixer les prix ou pour discuter des questions qui auraient pour effet de conduire à l'inflation des valeurs. Naturellement, cela est impossible vu qu'il y a un si grand nombre de fabricants qui produisent tant de variétés d'un même article. Un autre point qui devra nous frapper c'est que dans l'industrie de la chaussure il n'y a pas de millionnaires. Probablement, c'est la seule industrie que vous trouverez dans laquelle vous ne verrez pas un seul millionnaire. Comme question de fait parmi ces 173 compagnies qui existent aujourd'hui il n'y a pas plus d'un ou deux hommes qui possèdent plus d'un demi-million de dollars, si vous examinez bien les choses. Pour vous convaincre de l'état dans lequel cette concurrence a conduit cette industrie vous n'avez

[M. John E. Warrington.]

qu'à jeter les yeux sur le nombre des maisons qui ont, jusqu'à présent, fait faillite ou ont discontinué les affaires ou ont dû subir une réorganisation. Voyons depuis la guerre, depuis l'armistice, il y a 52 fabriques qui ont dû en arriver là, soit qu'elles aient fait banqueroute, discontinué leurs opérations ou aient été réorganisées après entente avec les créanciers, et cela veut dire que, depuis l'armistice, sur chaque groupe de trois fabriques il y en a eu une qui s'est trouvée en présence de difficultés financières dues entièrement à cette concurrence intense. Au cours des 40 dernières années il y a eu dans cette industrie une véritable révolution. Pendant cette période il y a eu 175 fabriques tombant dans la classe susdite en comparaison avec les 173 fabriques qui sont en affaires aujourd'hui.

La compagnie que je représente possède probablement une réputation en affaires aussi bonne que n'importe quelle autre compagnie au Canada, cependant nos profits des 11 dernières années, en tenant compte des années d'inflation pendant lesquelles nous avons réalisé de gros bénéfices, ne représentent qu'une moyenne de 18c. la paire. Maintenant, messieurs, ce n'est pas là comme vous le voyez, un profit énorme si vous prenez en considération le capital engagé dans cette entreprise, le nombre de mains et la surveillance necessaires pour la fabrication d'une paire de chaussures. Si parmi ces 11 années vous mettez de côté l'année 1920 —une année que nous ne reverrons jamais, je ne le crois pas, dans l'industrie de la chaussure,—la moyenne de nos profits serait réduite à 14½c. la paire.

Le président:

Q. Quelle est la moyenne de vos bénéfices en rapport avec le capital engagé?—R. Avec notre capital —je n'ai pas ces chiffres avec moi aujourd'hui, mais les dividendes les plus élevés que nous ayons jamais payés ont été de 10 p. 100.

Sur ce profit de 18c. la paire il faut tenir compte des dettes véreuses, il nous faut payer notre taxe d'affaires sur les profits et l'impôt sur notre revenu, et nous devons aussi payer des bénéfices à nos actionnaires et pourvoir encore à l'établissement d'un fonds de réserve additionnel pour faire face aux dépenses éventuelles qui peuvent se présenter, ou en vue de mettre ce fonds de côté pour l'agrandissement de notre installation pour les besoins futurs. A l'heure qu'il est la concurrence est si vive que nous vendons des chaussures à un profit aussi bas que 5c. la paire. La chaussure que ce monsieur avait dans sa main, il y a quelques minutes, se vend à un profit de 5c. la paire.

Q. A combien se vend-elle?—R. Notre prix pour cette chaussure, à la fabrique, est aujourd'hui de $3.10, et j'aimerais bien en vendre des quantités à ce monsieur qui se disait prêts à payer $4.25 pour cette chaussure.

M. Caldwell:

Q. Combien se vend-elle au détail?—R. Je ne suis pas un détaillant, monsieur, et c'est là un côté différent du commerce. Nous sommes des fabricants.

Le président:

Q. Mais vous devez reconnaître vos chaussures dans les vitrines de magasins avec les prix auxquelles elles sont marquées?—R. En moyenne le détaillant doit marquer sa marchandise à un profit variant de 20 à 33⅓ p. 100. Je m'imagine que c'est à peu près la moyenne des profits exigés sur ces articles, la variation étant due à une différence dans le volume des affaires.

M. Caldwell:

Q. A combien le marchand de gros marque-t-il sa marchandise?—R. Naturellement je ne suis pas un marchand de gros, mais la plupart des grossistes

[M. John E. Warrington.]

exigent de 20 à 25 p. 100, je m'imagine, suivant le volume de leur commande, mais je ne suis pas un expert à ce sujet.

Le président:

Q. Qui vend votre chaussure à Ottawa?—R. A Ottawa?

Q. Oui.—R. C'est la A. W. Ault Shoe Company.

Q. A l'ajournement voulez-vous être assez bon de téléphoner à cette compagnie pour connaître leur prix de vente?—R. Oui.

M. SALES: Est-ce que nous ne pouvons pas faire cela nous-mêmes? Nous verrons.

Le PRÉSIDENT: Très bien, alors.

M. GARDINER: Je suggérerais de prendre le numéro de cette chaussure afin que nous puissions avoir le prix exact.

M. Caldwell:

Q. Donnez-nous la description de cette chaussure. R. Je n'en connais pas le numéro, chaque fabricant choisit ses propres numéros. Nous ne numérotons pas les chaussures, les numéros s'appliquent à chaque client, mais non pas aux chaussures.

Le président:

Q. Quel est ce numéro-ci, 45591 S 10351?—R. Ces chiffres sont les numéros des lots à la caisse.

M. Gardiner:

Q. Est-ce là une marque spéciale pour cette chaussure en particulier ou bien s'applique-t-elle à toutes les chaussures?—R. C'est là une marque des chaussures de Ault. Toutes ses chaussures sont marquées comme cela. Vous pouvez voir que les profits réalisés par les fabricants de chaussures sont beaucoup moins élevés que le montant des taxes que le gouvernement perçoit sur les ventes seulement. Un autre item, on a critiqué injustement les fabricants de chaussures parce que l'on prétendait que le prix des chaussures était excessif comparé au prix payé aux cultivateurs pour leurs peaux vertes. Nous avons avec nous M. Daoust, qui est un tanneur tout autant qu'un fabricant, et il est prêt à prendre cette peau verte à partir du moment qu'elle laisse le dos de l'animal et de la suivre jusqu'au moment où elle est convertie en chaussure et vendue par le fabricant. Il sera très heureux de parcourir toutes ces étapes pour votre renseignement et de vous démontrer exactement comment une chaussure de ce genre est déposée au prix que je vous ai donné par approximation.

Le président:

Q. Peut-être qu'il pourra la suivre jusqu'aux pieds du consommateur.—R. Naturellement, cela est en dehors de notre ligne de commerce. Vous devez comprendre que nous sommes des fabricants. Nous n'avons aucun contrôle sur les prix auxquels nos marchandises sont vendues. Nous les fabriquons pour nous tenir occupés et pour en vendre davantage. Tout renseignement que nous obtenons au sujet des prix exigés des consommateurs nous vient plus ou moins par ouï-dire.

Q. Et vous ne surveillez pas avec la moindre attention les prix auxquels vos produits sont vendus par les détaillants aux consommateurs?—R. Non.

M. Sales:

Q. Vendez-vous aux détaillants?—R. Oui, aux gros détaillants.

Q. Vendez-vous aux *Merchants Consolidated*?—R. Non, monsieur.

Q. Cette compagnie a-t-elle cherché à acheter chez vous?—R. Oui, il y a quelques années.

[M. John E. Warrington.]

Q. Quelle était votre idée en refusant de faire affaires avec elle?—R. J'ai oublié. Je l'ignore. Ces gens ne sont jamais venus à ma fabrique, que je sache.

Q. Ils vous ont écrit?—R. Ils peuvent avoir écrit.

Q. Voulez-vous donner la copie de votre correspondance avec eux?—R. Il y a de cela six ou sept ans, et nous ne conservons pas, règle générale, les lettres qui datent de plus de cinq ans.

Q. Etiez-vous gérant dans le temps?—R. Oui, je l'étais, mais comme je vous l'assure, je ne me rappelle aucunement la chose. Nous n'avons jamais fait d'affaires avec eux. Pourquoi, je ne le sais pas.

Le PRÉSIDENT: Laissez le témoin en finir avec son exposé et ensuite nous reviendrons cet après-midi et nous causerons cœur à cœur.

M. Milne:

Q. Seriez-vous prêt à vendre aujourd'hui aux *Merchants Consolidated*?—R. Je n'en suis pas certain. Je ne connais rien au sujet de sa situation financière.

Q. Oui, mais si cette situation financière était stable?—R. Nous n'avons aucune objection à vendre à ceux qui peuvent payer leurs chaussures.

M. Hammell:

Q. En quantités de combien?—R. Les demandes doivent être pour lots à la caisse.

Q. Vendriez-vous une caisse de chaussures à une maison de peu d'importance?—R. Non, notre commerce se fait surtout par l'entremise des maisons de gros. C'est là une des raisons pourquoi nous vendons nos produits sur une marge si mince, afin de permettre au marchands de gros d'écouler ces chaussures au détaillant et au distributeur.

Q. Quelle est la plus petite commande que vous pouvez accepter?—R. Nous n'acceptons pas de commandes à moins d'une caisse.

M. Milne:

Q. Qu'est-ce que cela signifie?—R. Trente paires d'une même sorte. Maintenant, après que M. Daoust vous aura décrit toutes les étapes à partir de la peau jusqu'au produit fabriqué, M. Weaver, qui est ici, et qui est le gérant de notre association des fabricants de chaussures, et qui possède de nombreuses statistiques, sera heureux de répondre à toutes les questions que vous voudrez lui poser et il sera en mesure de vous fournir tous les renseignements. C'est la principale partie de ce que j'ai à vous dire en commençant cet exposé en faveur des fabricants de chaussures.

Le PRÉSIDENT: Nous ajournerons jusqu'à 4 heures et alors nous aurons un certain nombre de questions à poser.

Le comité ajourne jusqu'à 4 heures p.m.

Séance de l'après-midi

4 p.m.

Le comité spécial nommé aux fins de s'enquérir sur les conditions agricoles dans tout le Canada a repris ses séances à 4 p.m. avec le président, M. McMaster, au fauteuil.

JOHN ELLIS WARRINGTON est rappelé et interrogé.

M. Sales:

Q. Vendez-vous des marchandises ici?—R. Oui, nous en avons vendu.

Q. Pouvez-vous nommer quelques-uns de vos clients?—R. Nous vendons à Masson ici. Nous ne vendons pas à plusieurs. Nous n'avons pas beaucoup de comptes dans chaque endroit.

Le président:

Q. Vendez-vous à Stephens?—R. Peut-être. Je ne le sais pas quand nous recevons une commande de Stephens. Je sais que nous lui avons déjà vendu dans le passé. Mais j'ignore si nous lui avons vendu au cours de la dernière année.

Q. Vous devez avoir dans votre fabrique un certain système de comptabilité concernant le coût de production?—R. Oui.

Q. Vous avez devant vous la Pièce n° 109, soit une chaussure haute de couleur tan que vous prétendez vendre aux soldeurs?—R. Oui.

Q. A $3.10 la paire?—R. Oui, monsieur, à $3.10 la paire.

Q. Vendez-vous la même chaussure directement aux détaillants?—R. Non. Les détaillants achètent très rarement cette qualité de chaussure. C'est notre chaussure n° 3.

Q. Une chaussure de troisième qualité?—R. Oui.

Q. Voulez-vous nous dire en premier lieu le prix du cuir qu'il y a dans cette chaussure, le prix que ce cuir vous a coûté?—R. Vous voulez dire le coût total du cuir entrant dans la confection de cette chaussure?

Q. Oui.—R. Je ne puis pas vous le dire. Je n'ai pas ces chiffres avec moi. Je n'ai pas les détails concernant le coût de cette chaussure.

Q. Vous êtes venu ici dans le but de réfuter les allégations que vous avez prétendues injustes à l'égard de votre compagnie? R. Oui. Mais à ce sujet-là M. Daoust a les détails du coût de production de cette bottine et ses chiffres concordent avec les miens à un cent près.

Q. Dites-nous donc ce que c'est suivant votre propre coût de production?—R. Non. Nous avons un homme spécialement chargé du coût de la production. M. Daoust a les détails du coût de production de cette chaussure et ses chiffres sont exactement les mêmes que les nôtres, à un cent près.

Q. Nous aimerions bien savoir ce que vous connaissez du fonctionnement de votre propre fabrique. Vous ne pouvez pas nous dire ce que coûte cette chaussure?—R. Je puis vous donner le coût total.

Q. Quel est le coût total?—R. Je puis vous le dire. Je l'ai ici. J'ai le coût total de l'empeigne, y compris le revers, la garniture, et tout cela, soit 78c.

Q. 78c. pour le matériel?—R. Pour le haut de la bottine.

Q. Que comprend l'empeigne, tout, sauf la semelle?—R. Tout à partir de la semelle en montant.

Q. Est-ce que cela comprend la fausse semelle?—R. Non, monsieur, tout excepté les accessoires. L'empeigne ne comprend pas les agrafes, les lacets et le fil, rien que les matériaux qui sont dans l'empeigne.

Q. Donnez-nous la somme totale du coût de production de cette bottine, peu importe les matériaux que vous employez. R. Vous avez le coût de l'empeigne qui comprend tous les matériaux à partir de la semelle en montant, à 78c.

Q. Supposez que vous répondiez à la question comme je vous la pose, nous irons une peu plus vite. Pouvez-vous me dire le total du coût de tout ce qui sert à la fabrication de cette bottine?—R. Oui.

Q. Quel est le coût total?—R. Y compris les frais supplémentaires?

Q. Quel est le coût total non compris les frais supplémentaires?—R. $2.85.

Q. Et vos frais supplémentaires sont de combien?—R. Vingt cents.

Q. Cela fait $3.05?—R. $3.05.

Q. Et combien la vendez-vous?—R. Nous vendons aujourd'hui cette bottine à $3.10.

Q. Par conséquent vous ne faites qu'un profit de 5c la paire?—R. Rien que 5c la paire sur cette classe de bottines.

[M. John E. Warrington.]

Q. Maintenant voyons comment nous arrivons à ce montant de $3.05. Donnez-moi les détails que vous avez pour arriver à ces $3.05?—R. J'ai le coût de l'empeigne.

Q. Quel est-il?—R. 78c.

Q. Que comprend cette empeigne?—R. Le cuir, le revers et la garniture.

Q. Qu'entendez-vous par la garniture?—R. Cette partie du revers faisant le tour de l'intérieur de la chaussure et autour des œillets.

Q. Revers, agrafes, et quoi encore?—R. Pas d'autre chose, cela couvre tout.

Q. Ce chiffre comprend le coût de ce que vous appelez l'empeigne?—R. Oui, pour l'empeigne.

Q. Comment expliquez-vous la balance?—R. Le matériel pour la semelle.

Q. Que voulez-vous dire?—R. C'est la semelle extérieure. 78c. aussi.

Q. Cela coûte 78c. aussi?—R. Oui, monsieur. C'est-à-dire pour la semelle, la fausse semelle, le talon, le contrefort, le bout et la tige.

Q. Tout cela coûte 78c.?—R. Et la trépointe aussi.

Q. Qu'est-ce que la trépointe?—R. C'est ce qui sert à relier la semelle à l'empeigne.

Q. Quel est l'autre item?—R. Les accessoires.

Q. A combien cela monte-t-il?—R. A 30c.

Q. Quel est le suivant?—R. L'item suivant est le coût de la main-d'œuvre.

Q. Quel est le coût de la main-d'œuvre?—R. Le coût de la main-d'œuvre y compris les droits régaliens directs et indirects, 99c. On donne l'ensemble ici.

Q. Ne pouvez-vous pas me donner le total?—R. Ce qui est effectivement payé aux hommes qui font le travail, et ce qui est payé en droits régaliens, ces droits sur une chaussure à trépointe représentent environ 6½ ou 7c.

Q. Disons un droit régalien de 7c.; combien pour la main-d'œuvre?—R. Cela ferait 92c. pour le total de la main-d'œuvre.

Q. N'y a-t-il pas d'autres item?—R. C'est tout. Cela porte le coût de fabrication à $2.85. Ensuite il y a les frais supplémentaires, soit 20c.

Q. Le coût de fabrication est de $2.85?—R. Oui.

Q. Puis vous ajoutez 20c. pour frais supplémentaires. Comment arrivez-vous à ce chiffre?—R. Sept pour cent sur le coût des matériaux et de la main-d'œuvre.

Q. Sept pour cent sur $2.85 nous donne 19.95 ou juste environ 20c. Est-ce là un chiffre arbitraire ou comment arrivez-vous à déterminer ce qui doit former ce sept pour cent?—R. Toutes nos dépenses relatives à la production, nos frais de toutes sortes.

Q. Frais de bureau?—R. Tout. Toutes les dépenses d'installation, tous les frais de fabrication, l'éclairage, le chauffage et l'énergie motrice, tous nos frais de bureau, salaires des commis et d'administration, assurance, taxes et tout le reste.

Q. Cela est amplement couvert par ces 20c.?—R. Oui, si le volume de nos affaires est assez considérable, mais s'il ne l'est pas nous y perdons de l'argent.

M. Sales:

Q. Est-ce que cela comprend le traitement de votre président?—R. Oui, et tous les traitements.

Q. Et celui de votre vice-président?—R. Oui, comme tous les autres.

Le président:

Q. Vous dites que cette chaussure est de la qualité n° 3?—R. Oui.

Q. En quoi diffère-t-elle du n° 2?—R. Le n° 2 est une chaussure qui est faite avec un cuir qui est un peu de meilleure qualité et pour l'empeigne et pour la semelle.

Q. Quelle est la différence entre votre nº 2 et le nº 1?—R. La différence est la même.

Q. Pouvez-vous nous dire ce que vous avez payé pour le cuir qui entre dans la fabrication de cette chaussure?—R. Le cuir de cette chaussure est calculé à 22c. le pied.

Q. Le pied carré?—R. Oui.

Q. Pour votre chaussure nº 3?—R. Oui.

Q. Puis votre chaussure n° 2, quel serait le prix du cuir?—R. 25c.

Q. Et pour votre nº 1?—R. 28c.

Q. Pouvez-vous nous dire combien de pieds de cuir sont utilisés pour faire une paire de chaussures comme celle-ci?—R. Trois pieds, par approximation. Quelquefois c'est un peu moins, suivant la qualité du cuir pour le découpage.

Q. Que dites-vous?—R. Cela dépend de la qualité du cuir pour le découpage. Cela varie entre 84 et 90 pieds pour trente paires.

Q. Mais vous espérez vous tenir un peu au-dessous de ce chiffre?—R. Oui, un peu au-dessous de trois pieds.

Q. Est-ce que les accessoires seront les mêmes pour les nºs 1, 2 et 3?—R. Oui.

Q. Est-ce que les revers seront de même qualité pour les nºs 1, 2 et 3?—R. Non, ils seront un peu de meilleure qualité.

Q. Quelle différence cela fait-il sur une paire de chaussures?—R. Bien peu de différence.

Q. Deux ou trois cents?—R. Pas un cent.

Q. Est-ce que les droits régaliens seront les mêmes?—R. Les mêmes.

Q. Et les frais de la main-d'œuvre seront aussi les mêmes?—R. Exactement les mêmes.

Q. Quelle différence y aurait-il dans le prix?—R. La différence dans le prix du matériel pour l'empeigne et pour la semelle.

Q. C'est-à-dire la différence dans le prix pour vous. Quelle est la différence quand il s'agit de les vendre?—R. Eh bien, le coût total pour la chaussure nº 2 est de $3.19 et nous la vendons $3.40.

Q. Ce qui représente un profit brut de combien?—R. De 21c., le profit brut estimé seulement.

Q. Maintenant pour le nº 1, monsieur Warrington?—R. Le coût total?

Q. Le prix que vous vendez votre chaussure nº 1 et puis votre coût de production?—R. Nous vendons ce nº 1 à $3.65 et notre prix coûtant est de $3.40.

Q. Votre profit est exactement le même sur le nº 1 que sur le nº 2?—R. Un peu plus—25c.

Q. Il ne semble pas qu'il soit avantageux de fabriquer le nº 3 lorsque vous pouvez fabriquer le nº 2 et le nº 1?—R. Il faut bien en fabriquer pour répondre à la demande pour des chaussures à bon marché.

Q. Toute la différence dans les prix entre le nº 1 et le nº 3 n'est que de 55c. pour vous? Vous vendez le nº 3 à $3.10 et le nº 1 $3.65?—R. Oui.

Q. Vendez-vous beaucoup de chaussures aux Etats-Unis?—R. Non.

Q. Ce marché vous est ouvert maintenant?—R. Oui, depuis dix ans.

Q. Depuis 1913?—R. Oui.

Q. Avez-vous cherché à vendre aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. A quelle mesure de succès?—R. Nous avons réussi un peu à y faire des ventes pendant la guerre; lorsque les "brogues" anglaises étaient bien en demande, lors de leur introduction sur le marché et qu'elles furent la grande vogue pendant quelque temps, nous en avons vendu un peu à cette époque, mais, règle générale, nous ne remplissions jamais plus d'une commande pour un même client.

Q. J'espère que cela était dû au manque de goût chez le consommateur plutôt qu'à la mauvaise qualité de vos marchandises?—R. Je ne puis expliquer

[M. John E. Warrington.]

ce qui en était la cause, mais il semble que nous avions rencontré bien peu de succès. On avait acheté ces chaussures plus pour faire un essai, je crois, que pour toute autre chose.

M. Elliott:

Q. Est-ce que la qualité des chaussures américaines est aussi bonne que celle des chaussures canadiennes, d'une manière générale?—R. Cela dépend de ce que vous entendez par bonne qualité: elles sont aussi bonnes, je crois.

Q. Tout aussi bonne?—R. Oui.

Q. Une classe comparée à l'autre?—R. Oui.

Le président:

Q. Maintenant quels sont les droits imposables sur le cuir en ce pays, pouvez-vous nous le dire?—R. Je crois qu'ils sont de 17½ p. 100; je ne suis pas trop certain.

M. Sales:

Q. Quelle sorte de cuir entre dans la fabrication de cette chaussure?—R. Ce cuir est un cuir canadien, d'une peau canadienne.

Q. Une peau canadienne?—R. Oui.

Q. Une peau de vache?—R. Oui, une peau de vache.

M. Hammell:

Q. En combien d'épaisseurs divise-t-on le cuir de cette qualité?—R. Je ne suis pas dans le commerce du cuir.

M. Gardiner:

Q. Importez-vous quelques sortes de cuir?—R. Très rarement, du cuir de chevreau, et autres cuirs de fantaisie de ce genre.

M. Sales:

Q. Faites-vous une chaussure de meilleure qualité que vos nos 1, 2 et 3?—R. Nous fabriquons une chaussure à un prix plus élevé que celles qui sont faites avec le cuir de veau, mais la différence est due seulement à la différence du prix des matériaux qui y sont utilisés. C'est la même qualité de chaussure, mais si vous payez plus cher pour le cuir il faut vendre plus cher.

Le président:

Q. Monsieur Warrington, je vais vous lire ces divers item et vous pourrez me dire sous quel titre tombe votre cuir. Le premier item le n° 604, dongola, cordouan, veau, mouton, agneau, chevreau ou chèvre, kangarou et tous autres cuirs mégissés, cirés, glacés ou autrement finis que tannés; n.a.p. cuir à harnais et peau de chamois; sur cet item il y a un droit de 12½ p. 100 préférence britannique, 15 p. 100, tarif intermédiaire, et 15 p. 100, tarif général. Payez-vous suivant ces taux-là lorsque vous importez du cuir?—R. Je crois que nos cuirs tombent sous cet item.

Q. De sorte que c'est cela?—R. Oui.

Q. Alors la protection que vous avez sur vos chaussures tombe sous l'item 611, chaussures et bottines, à semelles assujetties à la cheville ou au fil métallique et non cousues à bords étroits; les droits sur cet item sont 15 p. 100, préférence britannique, 22½ p. 100 tarif intermédiaire et 25 p. 100 tarif général. Est-ce que le gros de votre protection vous vient de l'item 611 ou de l'item 611A, non autrement spécifié?—R. Cela doit être sous l'item 611A, parce que ce n'est pas une chaussure à semelle assujettie à la cheville ou au fil métallique.

Q. La chaussure à semelle assujettie à la cheville et au fil métallique appartient à une classe meilleur marché?—R. Oui.

[M. John E. Warrington.]

Q. Que feriez-vous si vous pouviez avoir votre cuir à meilleur marché, pourriez-vous vendre vos chaussures à meilleur marché?—R. Oh oui, si nous pouvions payer moins cher pour notre cuir.

Q. Pouvez-vous nous dire si d'après vous les droits sur le cuir augmentent le prix des matières premières qui vous sont nécessaires pour la fabrication de vos chaussures?—R. Je ne saurais vous dire, monsieur.

Q. N'avez-vous jamais essayé à acheter du cuir à l'étranger et l'importer au pays afin d'en comparer les prix avec ceux du cuir acheté ici?—R. Nous avons essayé mais nous n'avons pas eu de succès réellement sauf pour le chevreau et autres cuirs de fantaisie; nous avons constaté qu'il était plus commode et meilleur marché de faire nos achats sur le marché canadien.

Q. Savez-vous quelle comparaison vous pouvez faire entre les deux prix, c'est-à-dire que payerez-vous pour les produits achetés en dehors et importés au pays? Je veux parler du cuir?—R. Non, c'est notre surintendant qui s'occupe de l'achat du cuir et c'est lui qui doit surveiller les conditions du marché.

Q. Mais vous êtes gérant général?—R. Oui, mais je ne m'occupe pas de tous ces détails moi-même.

Q. Mais il me semble que ce doit être une partie essentielle de vos devoirs, comme principe général, que de savoir s'il est meilleur marché pour vous d'acheter vos matériaux à l'étranger et de les importer en payant les droits exigés, ou bien de les acheter des producteurs canadiens? Mais vous n'êtes pas prêt à rendre témoignage sur ce point?—R. Nous avons toujours acheté des producteurs canadiens sauf en de rares occasions où nous avons acheté à l'étranger, mais pas assez pour en parler et pratiquement toute notre production est faite avec du cuir canadien.

M. Sales:

Q. Il doit y avoir d'autres sortes de chaussures que celles-ci? Est-ce cela que vous appelez du veau traité au chrome?—R. Non, je ne l'appellerais pas ainsi.

Q. Comment l'appelez-vous?—R. Je ne sais pas comment on l'appelle dans les magasins, mais nous la vendons pour une chaussure de couleur faite avec un cuir de flanc.

Le président:

Q. Qu'est-ce que cela signifie?—R. C'est une chaussure de couleur faite avec du cuir de flanc. C'est-à-dire du flanc de vache.

M. Sales:

Q. Qu'est-ce que le détaillant veut dire quand il vous apprend que c'est du veau chromé?—R. Un veau chromé c'est du cuir de veau, mais passé à la forme; c'est-à-dire étendu sur une planche pour lui donner un certain effet de corroyage.

Q. Que veut-on dire lorsque l'on parle de chevreau dongola?—R. Le chevreau dongola est fait avec de la peau de chevreau, c'est quelque chose qui est importé ici, il n'y en a absolument pas au pays.

Q. Et de quel pays l'importez-vous?—R. En grande partie des Etats-Unis, c'est-à-dire la peau finie, mais les Etats-Unis importent ce cuir sous forme de peaux brutes.

Q. Ils les importent de quels pays?—R. Des pays orientaux tels que la Chine, les Indes, la Turquie et même du sud de l'Amérique.

Q. Parlez-nous donc de vos cuirs vernis?—R. Les cuirs vernis sont achetés au pays.

Q. Fabriqués ici?—R. Oui, fabriqués et achetés ici.

[M. John E. Warrington.]

Q. Quelle est la chaussure la plus dispendieuse que vous faites?—R. Nous pouvons vous en fabriquer de tous les prix. Je ne puis pas vous dire du tout laquelle coûte plus cher.

Q. Mais vous en avez une liste là?—R. Mais elle ne contient que certaines classes de nos marchandises. Nous faisons nos chaussures sur commande et tout dépend de ce que l'acheteur désire.

Q. Parlez-nous de la chaussure de la meilleure qualité que vous pouvez faire et dites-moi ce qu'elle vous coûte et ce que vous la vendez?—R. La meilleure chaussure que j'ai ici sur cette liste c'est le n° 1 veau de couleur, c'est-à-dire une chaussure légère.

Q. C'est cette qualité que vous vendez le plus?—R. Le plus?

Q. Oui.—R. Non, les plus grosses commandes aujourd'hui sont pour les chaussures de qualité inférieure.

Q. Inférieure à celle-ci?—R. Non, c'est la meilleure marché que nous avons, sauf dans les chaussures noires, comme celle-ci, à 5c. de moins.

Q. Alors, vous montez d'un degré?—R. Les prix montent graduellement par degrés.

Q. Ne pouvez-vous pas me dire vos prix les plus élevés?—R. Non, parce que je n'ai pas ces chiffres présents à l'esprit.

Q. Je veux parler de ces chaussures que nous voyons si souvent dans les vitrines d'étalage à 8 et $10?—R. Nous avons une chaussure en veau de couleur, c'est une chaussure n° 1, nous la vendons $4.35.

Q. Pensez-vous qu'elle doive se vendre à $10 une fois achetée au magasin?—R. Je ne suis pas assez au courant du coût du commerce au détail pour pouvoir dire si elle doit se vendre $10 ou non.

Q. Serait-ce probablement à ce prix-là?—R. A quel prix?

Q. $8 ou $10?—R. Je m'imagine que ce devrait être $8, je pense qu'elle devrait se vendre à peu près ce montant.

Q. Vous pensez que ce serait à peu près raisonnable puisque vous la vendez $4.35?—R. Oui.

Q. La chaussure que vous vendez $3.65 devrait se vendre au détail $8?—R. C'est un peu cher, je crois.

Q. Mais j'en vois tant dans les magasins à $8, $9 et $10?—R. Je ne crois pas qu'il y ait de nos chaussures qui se vendent à plus de $8 dans les magasins, pas de celles que nous fabriquons. Je ne le crois pas.

Q. Alors il y a quelqu'un qui fabrique des chaussures plus cher que les vôtres?—R. Assurément.

Q. Quelles seraient ces maisons?—R. Il y en a beaucoup au Canada qui font des chaussures qui se vendent plus cher que les nôtres.

Le président:

Q. Est-ce que les fabricants canadiens peuvent produire leurs chaussures à aussi bon marché que les fabricants américains?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Pourquoi?—R. Cette question exige une réponse trop étendue, que je laisserai à M. Weaver. Il a un exposé très long à vous soumettre en écrit sur cette même question.

Q. Mais je désire avoir votre opinion là-dessus. Ces machines sur laquelle vous payez des droits régaliens sont des machines des plus modernes, n'est-ce pas?—R. Pour quelques-unes.

Q. Il n'y a aucune raison pour empêcher un fabricant canadien d'avoir les meilleures machines?—R. Non, mais quelquefois nous ne pouvons pas avoir les plus nouvelles avant quelque temps.

Q. Mais parlons d'une manière générale, vous êtes en mesure d'obtenir d'aussi bonnes machines que les fabricants des Etats-Unis? Ces machines pour la fabri-

[M. John E. Warrington.]

cation des chaussures si je me rappelle bien —corrigez-moi si je me trompe— ne sont pas directement vendues au fabricant, elles sont louées suivant une base de droits régaliens?—R. Oui, pour une bonne partie de ces machines.

Q. Et quand vous parlez de droits régaliens, lorsque vous nous avez donné le chiffre de 7c. comme représentant les droits régaliens payés relativement à la fabrication de cette paire de chaussures, vous voulez dire les droits que vous payez aux propriétaires de ces machines louées suivant cette base?—R. Oui.

Q. Vous êtes capable d'avoir d'aussi bonnes machines qu'il y en a aux Etats-Unis?—R. Pas aussi modernes des fois.

Q. Est-ce qu'il n'incombe pas à nos manufacturiers d'avoir ce qu'il y a de plus nouveau?—R. Nous essayons bien, mais nous ne pouvons pas toujours les avoir de la compagnie.

Q. Pas toujours?—R. Pas toujours.

Q. Combien vous faudra-t-il de temps après vos concurrents américains pour avoir ces machines?—R. Je ne suis pas très au courant de ces choses mais je comprends que cela est dû à une question de brevets je ne suis pas bien certain des dispositions de la loi des brevets, mais c'est là l'excuse qu'on nous donne, parce que si la compagnie exporte ses machines ici au pays elle doit procéder de façon à protéger les brevets qu'elle détient, et par conséquent elle ne tient pas à en expédier ici avant d'en installer dans leurs fabriques, et par conséquent nous sommes quelquefois deux ou trois ans en arrière.

Q. Mais après un délai de deux ou trois ans vous êtes sur un pied d'égalité avec les fabricants américains en ce qui concerne l'outillage?—R. Oui, monsieur.

Q. Vos ouvriers dans la cité de Québec, ce sont des Canadiens-Français?—R. Oui.

Q. Et il y a beaucoup de Canadiens-Français qui travaillent dans les fabriques de chaussures dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre, n'est-ce pas?—R. Je crois qu'il y en a un bon nombre par là.

Q. Vous avez les mêmes machines, votre main-d'œuvre est la même. Est-ce que vous avez à payer des salaires plus élevés au Canada qu'aux Etats-Unis?—R. Je ne suis pas assez au courant du coût de la main-d'œuvre aux Etats-Unis, les seuls prix que nous avons à ce sujet—j'ai vu quelques statistiques publiées par le Bureau du Recensement pris aux Etats-Unis en 1919, je crois ce sont les dernières qui ont été publiées, et comparant les revenus des ouvriers des fabriques de chaussures de ce pays avec ceux des mêmes ouvriers au Canada, d'après les chiffres de notre propre Bureau fédéral de la statistique pour l'année 1920, les revenus par ouvrier étaient de $1,000 aux Etats-Unis ou bien près de ce montant, et $1,070 au Canada, soit près de 7 p. 100 de plus. Je crois que ces chiffres sont à peu près exacts.

Q. Croyez-vous que cela soit là une véritable illustration de la différence entre les salaires que gagnent les ouvriers employés dans les fabriques de chaussures aux Etats-Unis et au Canada?—R. C'est bien difficile à dire je ne fais que citer ces chiffres, ce sont les seuls que je possède et nous devons en tirer nos propres conclusions pour en arriver à un exposé d'une portée générale.

Q. D'une manière générale est-ce que les ouvriers des fabriques de chaussures américaines gagnent moins, plus ou à peu près la même chose que les ouvriers de nos fabriques canadiennes?—R. Suivant cette moyenne ils gagnent à peu près les mêmes salaires, sauf qu'il y a une différence de 7 p. 100 pour les nôtres.

Q. Serait-ce injuste si nous utilisions cette base pour établir une comparaison et si nous disions que le coût de la main-d'œuvre est à peu près le même au Canada qu'aux Etats-Unis?—R. Le coût est un peu plus favorable au manufacturier américain.

[M. John E. Warrington.]

Q. Vous dites que le fabricant américain obtient sa main-d'œuvre à un peu meilleur marché qu'au Canada?—R. Oui, d'après ces statistiques ce sont les seules que je connaisse.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous dans ce commerce?—R. Depuis environ dix ans.

Q. Et vous avez vécu dans la province de Québec pendant toute votre vie?—R. Oui.

Q. Et vous connaissez bien notre population de la province de Québec et vous savez combien de gens sont partis pour les Etats de la Nouvelle-Angleterre. Il n'est pas probable qu'ils s'en iraient si les salaires étaient beaucoup plus élevés chez eux?—R. Il n'y a pas d'ouvriers dans le cuir qui soient partis de Québec que je sache, pas dans notre district.

Q. Nous avons la main-d'œuvre presque sur un pied d'égalité, nous avons les machines presque sur un pied d'égalité. . . R. Les machines—naturellement, le coût des machines est plus élevé ici, il faut tant en importer des Etats-Unis, et il faut tenir compte des droits à payer et d'autres choses.

Q. Quels sont les droits à payer?—R. Les droits sur les machines sont, je crois, 27½ p. 100.

Q. Et vous importez une bonne partie de vos machines?—R. Oui, beaucoup de ces machines nous viennent des Etats-Unis directement ou par l'entremise des agents au Canada—et puis les droits sont payés et inclus dans le prix—ces machines sont presque toutes fabriquées dans ce pays à une époque ou l'autre.

Q. Naturellement cela augmente votre coût d'exploitation?—R. Oui.

Q. Mais pour votre matériel, pouvez-vous nous dire si le fabricant américain doit payer plus ou moins cher que vous pour son cuir?—R. S'il doit payer plus?

Q. Paye-t-il plus, moins ou la même chose que vous pour son cuir?—R. Je m'imagine qu'il doit payer moins. En premier lieu tous nos cuirs sont assujettis à une double taxe sur les ventes; vous commencez par une taxe sur les peaux brutes, puis ensuite vous avez la taxe sur le cuir fini, ce qui n'entre pas en compte aux Etats-Unis. Puis enfin tous les produits chimiques et toutes les teintures qui servent à la préparation du cuir sont moins cher aux Etats-Unis qu'ici parce que nous devons les importer de ce dernier pays.

Q. Parce que vous avez des droits à payer sur ces produits?—R. Oui, sur tous les matériaux pour le tannage, les teintures et tous les produits de ce genre.

Q. Supposez que vous puissiez obtenir toutes vos matières premières en franchise, y a-t-il quelque raison qui vous empêcherait de faire concurrence aux Etats-Unis? R. Leur production énorme leur permet de vendre leur marchandise à un pourcentage de frais généraux bien inférieur au nôtre. Si notre production était aussi considérable notre pourcentage de frais généraux serait réduit.

Q. Si vous étiez sur le même pied que vos concurrents américains en ce qui concerne le bas prix des matériaux, le marché américain vous étant ouvert, il n'y a aucune raison qui vous empêcherait d'augmenter votre production dans les mêmes proportions qu'ils augmentent la leur?—R. Nous n'avons pas la population. Le pourcentage de nos fabriques en ce pays représente environ 19 par million de population tandis qu'aux Etats-Unis il n'y en a, si je me rappelle bien, que 13 par million. En d'autres mots nous avons en ce pays de 30 à 40 p. 100 plus de fabriques par million qu'ils n'en ont aux Etats-Unis.

Le président:

Q. Est-ce que cela veut dire que nos fabriques sont plus petites?—R. Il existe des fabriques très considérables là-bas. La plus importante produit

[M. John E. Warrington.]

135,000 paires de chaussures par jour tandis que notre plus grosse fabrique ici, d'après tous les renseignements que j'ai obtenus, ne produit que 3,700 paires par jour.

Q. Maintenant vous avez parlé, il y a un instant, de l'impôt sur les ventes. Cet impôt contribue assez largement au coût de production?—R. Oui.

Q. Et quand vous revendez vous devez réaliser un bénéfice sur l'argent payé en impôt sur les ventes tout aussi bien que sur les marchandises elles-mêmes?—R. Naturellement, le coût est représenté par tout ce que nous devons payer pour ces marchandises—le prix de facture.

Q. Par conséquent, avant que cet impôt sur les ventes n'atteigne en dernier lieu le consommateur il représentera un fort joli montant?—R. Oh oui.

M. Sales:

Q. Voulez-vous nous calculer cela pour nous?—R. Naturellement, tous les produits manufacturés qui sont utilisés au cours de la fabrication de la chaussure seront sujets à l'impôt sur les ventes. Ensuite, si ces produits sont importés des Etats-Unis les agents ici ont préalablement payé à la douane l'impôt sur les ventes. Dans le cas des matières premières comme les peaux, il y aura l'impôt de vente sur les peaux. Par exemple, le petit négociant voyagent par les campagnes payera cet impôt sur les ventes lorsqu'il vendra ses peaux à Calgary, et il y aura un autre impôt à payer lorsque ces peaux seront revendues au tanneur à Montréal, ou n'importe où ailleurs.

Q. Et encore lorsqu'elles seront vendues au fabricant de chaussures?—R. Et ensuite le cuir acheté par le fabricant est sujet à un autre impôt.

Q. Ensuite sur la vente du fabricant au marchand de gros?—R. Il y a un autre impôt.

Q. Et ensuite du grossiste au détaillant?—R. Il y a encore un autre impôt à payer. Cela fait pyramide.

Q. Et tout le monde le passe aux autres?—R. Oui.

Q. Jusqu'à ce qu'il arrive en dernier lieu au consommateur?—R. C'est le consommateur qui paye tous ces impôts.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée du montant que ces impôts représentent sur le prix d'une paire de chaussures? Cela serait très intéressant?—R. Ce serait joliment difficile, puisque les sommes sont infinitésimales et que les chiffres sont si peu élevés que le calcul se fait difficilement.

Q. De sorte que si nous avions une taxe directe au lieu de passer par toutes ces voies intermédiaires le gouvernement recevrait son argent et je payerais beaucoup moins?—R. Oui, si vous deviez payer le même montant, mais autrement le gouvernement fait beaucoup d'argent de cette manière.

Le président:

Q. Mais le gouvernement ne fait pas d'argent sur le procédé pyramidal?—R. Non, pas exactement sur le procédé pyramidal sauf qu'il perçoit l'argent sur les opérations qui conduisent à la pyramide formée par tous ces impôts—sur les opérations supplémentaires. Cet argent va quelque part.

Q. Il en obtient une partie?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Quelle est votre production, monsieur Warrington?—R. Environ 2,200 paires par jour.

Q. Votre fabrique a travaillé sans interruption?—R. Bien, nous avons essayé de le faire.

Q. Mais vous avez été occupés tout le temps?—R. Bien, le travail commence à modérer maintenant. Nous avons presque terminé nos commandes d'hiver maintenant.

[M. John E. Warrington.]

Q. Votre exploitation ne couvre pas les douze mois de l'année?—R. Nos opérations durent deux cent cinquante jours par année en moyenne.

Le président:

Q. Monsieur Warrington, quels sont les avantages de la production en masse dans le commerce des chaussures? Comment le coût de la production est-il réduit par la production en masse si c'est un avantage de procéder de cette façon?—R. Eh bien, cela réduit dans une proportion énorme les frais généraux sur toute la ligne de tant par paire de chaussures et naturellement les frais de dépréciation aussi, et toutes les choses semblables. Vous obtenez un rendement plus considérable de vos machines, de vos formes, de vos patrons, et de tout ce qui vous sert dans la fabrique. Vous obtenez plus d'unités.

Q. Laissez-moi vous demander ceci: supposez qu'un homme ait une petite fabrique, bien outillée, avec des ouvriers compétents, qu'il pourrait faire marcher à plein rendement, est-ce que ses frais généraux seraient proportionnellement plus élevés, nécessairement plus élevés que dans une fabrique disons quatre fois plus considérable?—R. Je le crois, monsieur.

Q. Veuillez expliquer cela. R. Bien, c'est le chiffre auquel on arrive. La grande fabrique, au grand rendement, semble arriver à un chiffre moindre de frais fixes.

Q. C'est-à-dire que le salaire du directeur général est réparti sur une plus grande production?—R. Oui.

Q. Y a-t-il différence notable dans le prix de revient, du moment que la fabrique est assez importante pour justifier l'emploi de toutes les machines modernes connues?—R. Bien, nous n'avons pas eu, en ce pays, jusqu'à présent l'expérience des grandes fabriques. Nous en avons d'aussi importantes que les circonstances le permettent. Ma fabrique peut produire 3,500 paires par jour, mais je n'ai jamais pu la faire produire au maximum. Je n'ai jamais eu assez de commandes. Si elle avait produit au maximum, j'aurais des chiffres comparatifs; je sais toutefois que si je ne fabriquais que 1,200 paires par jour je travaillerais à perte.

Q. Le prix de revient par unité est plus élevé dans une fabrique qui ne produit que la moitié de son rendement maximum, mais voici ce que je veux savoir —et c'est un simple renseignement- dans la fabrication des chaussures y a-t-il avantage à posséder une fabrique importante, ou si vous n'avez qu'une fabrique moyenne, suffisante cependant pour employer les machines modernes, le prix de revient sera-t-il nécessairement plus élevé que dans une grande fabrique?—R. Je le suppose. Votre pouvoir d'achat est en lui-même une source de profit, si vous achetez suffisamment de matériaux.

Q. Le gros fabricant trouve profit à acheter en grande quantité?—R. Oui, il peut acheter au wagon complet, ou autrement. L'économie réalisée sur l'achat compte pour beaucoup sans mentionner la réduction dans les frais fixes.

Q. Est-ce votre avis, monsieur, que le commerce de chaussures au Canada est divisé entre de si petites institutions qu'il est impossible de tirer parti des avantages qui découlent de la centralisation du capital? R. Bien, si nous prenons les Etats-Unis comme exemple, je dirais oui. On se fusionne en grandes organisations là-bas et on fabrique à meilleur marché. Il y a des fabriques avec un rendement de 100,000 paires par jour. Il y a quatre fabriques dont le rendement est de 140,000 paires par jour chacune. Cela démontre jusqu'à quel point on se fusionne là-bas.

M. Milne:

Q. Quel est le capital de votre fabrique? —R. Nous avons un demi-million de capital émis.

[M. John E. Warrington.]

Le président:

Q. Cela n'est pas répondre à la question. Combien de capital est effectivement placé dans votre usine, votre outillage et vos immeubles?—R. Je ne me rappelle pas le chiffre au juste, mais je crois que notre bilan indique $400,000.

Q. L'achalandage est inclus dans votre bilan?—R. Non il n'est pas inclus. Vous parlez de l'actif, la terre, les bâtiments et la machinerie?

Q. Oui.—R. A peu près $400,000.

M. Milne:

Q. Un témoin nous a dit, ces jours derniers, que la moyenne du capital des fabriques de chaussures américaines est de $187,000.—R. J'ai lu cela. Je ne suis pas prêt à le contredire, mais je crois qu'il appuie son opinion sur des statistiques différentes. Le Bureau fédéral, service des statistiques, nous demande le capital brut. Le passif n'est pas déduit; en d'autres termes, on nous demande le montant du capital placé dans la terre, les bâtiments, la machinerie, les créances, l'encaisse, sans déduire les obligations, alors qu'aux Etats-Unis il s'agit de l'actif net, après déduction des obligations. C'est la seule explication que je puisse fournir.

Le président:

Q. Puisse-je aller dans plus de détails, pour ce qui touche votre compagnie? Vous dites que votre capital est de $400,000?—R. Oui.

Q. Maintenant, quel a été votre rendement brut l'an dernier?—R. 350,000 paires.

Q. Et votre profit moyen la paire fut de. . . ?—R. 28c., l'an dernier.

Q. Votre bénéfice?—R. Oui, mais les créances véreuses et autres choses analogues non déduites. C'est le bénéfice net de fabrication.

Q. Vous tenez compte de vos frais fixes avant d'arriver à ce chiffre de 28c? —R. Oui.

M. Sales:

Q. Cela représente $96,320?—R. Il doit y avoir erreur; notre bénéfice n'est pas aussi élevé.

Le président:

Q. Nous avons 344,000 paires à 28c. C'est une opération d'arithmétique qui nous donne ce chiffre de $96,320. Vos chiffres sont-ils exacts?—R. Je crains que mes chiffres ne soient erronés. Je crains qu'il n'y ait erreur.

Q. Où se trouve l'erreur? Vous êtes-vous attribué un bénéfice trop élevé?—R. J'ai dû le faire.

Q. C'est le profit brut après avoir déduit vos frais fixes? Prenons cette chaussure-ci. Le prix de fabrication est de $2.85 et il a ajouté pour les frais fixes, administration de la fabrique, administration du bureau et frais des voyageurs et toutes les dépenses semblables—il a ajouté 20c., ce qui fait $3.05. Il dit avoir vendu ces chaussures $3.10, laissant un profit de 5c. Il dit avoir vendu 244,000 paires l'an dernier et que le profit moyen fut de 28c. Ils ont vendu la chaussure nº 1 à $3.65 et le prix de fabrication fut—combien avez-vous dit?—R. $3.40.

Q. Ce qui représente un profit de 25c. Il peut y avoir d'autres chaussures qui ont rapporté davantage, mais si le chiffre de 28c. la paire est exact, cela donne un bénéfice de $96,320.—R. Mes chiffres doivent être erronés.

M. Sales:

Q. Prenons 18c. et calculant sur la moyenne des derniers onze ans, prenant le même rendement, 344,000 paires, et votre rendement a été supérieur, j'imagine, pour les années de fabrication ininterrompue, cela donne $61,920.

[M. John E. Warrington.]

Le président:

Q. Il y a onze ans votre capital était-il de $400,000? Depuis combien de temps le capital de votre compagnie est-il de $400,000?—R. Je ne saurais le dire sans consulter les livres.

M. Sales:

Q. Portez-vous, par exemple, une certaine somme à la caisse de réserve, après avoir servi un dividende de 10 p. 100?—R. Nous avons tout placé dans le commerce. Nous n'avons jamais transporté de capital hors du commerce. Nous faisons affaires depuis quarante ans, et naturellement le capital a augmenté.

Q. Quand vous dites que vous n'avez jamais payé plus de 10 p. 100, voulez-vous nous dire quel a été votre plus gros percentage de bénéfice, calculé sur le capital? Quel a été votre bénéfice pendant les années les plus prospères?—R. Bien, je n'ai jamais calculé cela. Nos calculs sont toujours basés sur le prix de vente et sur le chiffre d'affaires, et cela donne une moyenne de 4.3 p. 100 sur les ventes, pour une période de onze ans.

Q. Vous souvenez-vous qu'au cours d'une enquête faite pendant la guerre sur les opérations de la compagnie Davies, M. Fox s'est présenté devant une commission et a dit: "Nous ne faisons qu'une fraction de cent la livre de bénéfice," et en insistant davantage on constata qu'elle avait réalisé un très joli pourcentage sur le capital. Vous comprenez, monsieur Warrington, que les fabricants de chaussures se présentent ici pour justifier le fardeau dont vous chargez la population canadienne et il me semble que vous devriez être en mesure de nous donner les renseignements que nous désirons.—R. Je suis bien disposé à vous donner les renseignements, pourvu que je le puisse. Je ne puis toutefois vous dire ce que j'ignore. Je ne savais pas que vous m'interrogeriez sur nos opérations financières et je n'ai pas apporté ces renseignements.

M. Sales:

Q. Votre capital social a-t-il augmenté depuis que vous êtes directeur général?—R. Oh, oui; nous l'augmentons constamment. A mesure que nous sommes en état d'acheter des actions nous le faisons.

Q. Appliquez-vous la réserve à augmenter votre capital?—R. Il y a quelques années nous l'avons fait, et une fois nous l'avons distribuée aux actionnaires sous forme de dividende.

Le président:

Q. Dividende sur les actions?—R. Dividende que nous avons versé aux actionnaires. Ils acceptèrent des actions en guise d'espèces. Nous laissons nos bénéfices dans le commerce pour développer notre usine, pour construire de nouveaux bâtiments et pour développer notre entreprise dans les meilleures conditions possibles.

M. Sales:

Q. 344,000 paires au taux moyen pour les derniers onze ans donneraient $61,000; cela représente 15 p. 100 sur votre capital de $400,000?—R. Notre capital est beaucoup plus élevé que cela. Cela ne représente que la somme placée dans la machinerie. Nous avons, en outre, notre stock, l'encaisse et les créances. Le montant de notre capital et notre surplus serait de tout près de $700,000, je crois.

Q. Mais vous avez dit n'avoir jamais accordé plus que 10 p. 100; cela n'est pas exact, n'est-ce pas?—R. Non, nous avons porté les bénéfices à la réserve.

Q. Le capital s'est accru pendant les derniers quarante ans d'un capital initial presque nul?—R. Je l'imagine.

[M. John E. Warrington.]

Q. J'ai conversé avec votre président l'an dernier. Comme moi-même il vient de l'Europe?—R. Oui, il a immigré en ce pays.

Q. Il a immigré ici et il a débuté avec très peu de chose et il a établi votre compagnie. Ainsi la déclaration que vous n'avez accordé que 10 p. 100 ne peint pas la véritable situation?

Le président:

Q. Monsieur Warrington, voulez-vous nous expliquer de quelle façon vous faites la distribution de votre marchandise; comment parvient-elle au consommateur?—R. Par l'entremise des maisons de gros, par l'entremise des maisons de gros et des détaillants. Des gros détaillants elle passe au consommateur.

Q. Employez-vous des voyageurs de commerce?—R. Oui, pour offrir notre marchandise à quelques-uns des gros détaillants.

Q. Vous n'employez pas de voyageurs pour les ventes au commerce de gros? —R. Pas pour le commerce de gros.

Q. Votre prix est-il le même pour les gros détaillants que pour les maisons de gros?—R. Non, monsieur.

Q. Vous exigez un peu plus?—R. Nous y sommes tenus pour défrayer les dépenses de nos voyageurs, la commission, etc.

Le PRÉSIDENT: D'autres questions?

M. SALES: Je ne crois pas.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Warrington, nous vous sommes très obligés de votre témoignage.

M. JOSEPH DAOUST est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Monsieur Daoust, quel est votre nom au complet?—R. Joseph Daoust.

Q. Vous demeurez à Montréal?—R. Près de Montréal.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Tanneur et fabricant de chaussures.

Q. Vous êtes venu nous communiquer votre expérience et nous donner des chiffres relativement à votre commerce?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous pouvez nous dire ce que vous jugez à propos.—R. Comme le comité m'a paru s'intéresser à la chaussure dont M. Warrington a apporté un spécimen, je puis dire que je fabrique moi-même le cuir d'empeigne de peau de vache. Ce cuir se vend 22c.

Q. Le pied carré?—R. Oui, monsieur, le pied carré. C'est exactement ce qu'il me coûte.

Q. Qu'avez-vous dit?—R. Le prix coûtant, je lui ai vendu le cuir au prix coûtant. La raison c'est que nous étions au mois de janvier ou février.

Q. Cette année?—R. Cette année. Je crois que je lui ai vendu 5,000 côtés de cuir. A cette époque nous n'avions presque pas de commandes. Il ne nous restait qu'à fermer la tannerie ou à vendre au prix coûtant; j'ai cru qu'il était préférable de vendre au prix coûtant et de retenir la main-d'œuvre et de réaliser une partie des frais fixes.

Q. Puisse-je poser une question en passant? Voulez-vous nous expliquer ce qui entre dans ces 22c.?—R. Oui. Ce cuir provenait d'une quantité de grandes peaux, des peaux de vaches de 50 livres et plus, que j'ai payées 12c. la livre. C'était des peaux de campagne.

Q. Qu'entendez-vous par peaux de campagne?—R. Des peaux achetées de fermiers ou de bouchers ruraux.

Q. D'animaux qui n'ont pas été tués à l'abattoir?—R. Oui, monsieur. Les peaux des animaux tués aux abattoirs sont appelées peaux d'abattoir.

M. Gardiner:

Q. Des peaux vertes?—R. Des peaux vertes.

M. Milne:

Q. En consultant mes livres j'ai constaté que j'ai vendu des peaux l'an dernier à 3c. la livre.—R. Je puis expliquer cela si vous le désirez. J'ai payé ces peaux 12c. la livre. Le tannage m'a coûté 10c. le pied carré.

Le président:

Q. Dites-nous au juste ce qui entre dans ce prix, M. Daoust.—R. Les matières tannantes coûtent 4c. le pied, la main-d'œuvre 4c. et les fraix fixes 2c. Les frais fixes comprennent l'énergie, l'eau employée dans la tannerie—nous achetons l'eau de la ville de Montréal; cela comprend également les contremaîtres, les surintendants, les taxes municipales et les intérêts. C'est à peu près tout ce que comprennent les frais fixes.

Q. Les frais fixes comprennent-ils votre salaire comme directeur de l'établissement?—R. Non, monsieur; cela est pris à même les profits, s'il y en a.

Q. M. Milne dit que quand il a vendu des peaux, il y a quelque temps, il n'a pu en obtenir que trois cents la livre.—R. Il y a huit qualités de peaux de bœuf. Pouvez-vous me dire quelle qualité c'était?

M. Milne:

Q. Non, je ne puis vous dire cela. L'une était une peau de bouvillon et l'autre une peau d'un animal de trois ans. Les deux pesaient environ 111 livres. —R. D'où provenaient-elles?

Q. De Winnipeg, Manitoba.—R. Combien y a-t-il de temps qu'on vous a offert 3c.?

Q. Je crois que j'ai vendu ces peaux au mois de mars; il y a un an.—R. Cela est différent. Il n'y avait pas de demande pour le cuir il y a eu un an au mois de mars. Prenez les peaux dont ce cuir est fait à 12c. Supposons que vous les eussiez obtenues à 50 milles de Calgary, à Banff, et que les peaux fussent achetées du boucher local, ni salées ni gelées; c'est un colporteur juif qui les achète, règle générale. Les peaux qui se vendent ici 12c. il ne pourrait les payer plus que 6c. à Banff, et je vais vous expliquer pourquoi. Le salage coûte un demi-cent la livre, c'est-à-dire le salage et l'emmagasinage dans la cave. Ensuite il y a le transport de Banff à Calgary, disons un quart de cent la livre.

Le président:

Q. La plupart des peaux qui passent par votre établissement viennent-elles d'aussi loin que Calgary?—R. Non, c'est seulement un exemple que j'ai donné, parce que les gens du Nord-Ouest se plaignent qu'ils n'obtiennent presque rien de leurs peaux et que les chaussures se vendent très cher. Le colporteur, comme on l'appelle généralement, prend un cent la livre pour faire sa vie. Ensuite il y a la perte de poids dans la préparation des peaux, environ 15 p. 100. A 6c. cela représente tout près de 1c. la livre. Cette peau passe par le commerçant de Calgary qui fait 1c. la livre, et il doit payer le transport à Toronto ou à Montréal 2c. la livre.

Pour répondre au monsieur près de moi, je dirai que c'est ce que nous appelons une peau naturelle. Pour l'information du comité je vais expliquer ce que c'est qu'une peau marquée. On se sert des lettres J. S. pour désigner John Smith à Calgary ou dans l'Alberta. On imprime ces lettres sur la peau avec un fer rouge de six pouces et même d'un pied de long. J'en ai vues d'un pied de long. Un autre propriétaire se sert d'une autre marque. Cela entraîne une lourde perte pour le tanneur et le fabricant de chaussures. Ces peaux valent généralement 2c. ou 2½c. de moins que les peaux naturelles non marquées. Si vous

déduisez 2c. la livre, pour la marque, de 6c. il ne vous reste que 4.; à 2½c. il vous reste moins.

M. Stansell:

Q. Quand les peaux se vendent à 3c. la marque ferait-elle une différence de 2c. la livre?—R. Certainement.

Q. Combien y a-t-il de pieds carrés dans une peau ordinaire de 50 livres? —R. Ce n'est pas cela. Il en coûte autant pour tanner une peau marquée. Quand vous l'offrez au fabricant de chaussures pour la fabrication de semelles il vous faut le réduire d'au moins 7c. ou 8c. la livre.

Q. Mais combien de pieds carrés y a-t-il dans une peau ordinaire de 50 livres?—R. Pour le cuir d'empeigne il faut déduire 15 p. 100 d'une peau de 50 livres, ce qui donne environ 44 pieds, 42 pieds plutôt. 42 pieds à la peau, c'est 21 pieds au côté.

Q. La marque prend-elle plus qu'un pied carré?—R. Oui. Il y a perte dans la coupe.

Q. Cela excède-t-il plus que deux pieds carrés?—R. Cela est relatif. J'ai déjà vu six marques sur une peau, trois de chaque côté.

Le président:

Q. Est-ce un cas ordinaire?—R. Non, mais vous pouvez certainement compter trois marques en moyenne.

M. Gardiner:

Q. Vous dites trois en moyenne?—R. Oui. Je parle d'expérience. Il y en a trois, en moyenne, deux initiales, J.S. pour John Smith, il y a au moins ces deux marques. Quelquefois il y a une grande croix, souvent sur la meilleure partie du cuir, le croupon, sur la hanche, quelquefois sur le côté et quelquefois sur l'épaule.

M. Stansell:

Q. Croyez-vous que cela prenne trois pieds?—R. Vous voulez dire pour le cuir d'empeigne? Nous ne pouvons employer vos peaux pour les empeignes; elles ne servent que pour les semelles.

Le président:

Q. Il demande s'il serait raisonnable de calculer une perte de trois pieds?—R. Nous le vendons au pied ou à la livre.

M. Stansell:

Q. La marque gâte un certain nombre de pieds carrés?—R. Oui.

Q. Combien de pieds y a-t-il dans une peau ordinaire et combien sont gâtés? Vous calculez trois pieds et je crois que c'est suffisant.—R. Je dirais trois pieds, en moyenne. La perte est plus grande en certains cas, quelquefois cinq pieds.

Le président:

Q. Quelquefois moins?—R. Oui, mais trois pieds représentent une moyenne raisonnable.

M. Stansell:

Q. Une peau non endommagée contient 42 pieds?—R. Oui.

Q. Une peau marquée 39 pieds?—R. Oui.

Q. Un écart de 2c. ½ la livre représente-t-il la différence entre 39 et 42?—R. Oui.

[M. Joseph Daoust.]

Q. Comment faites-vous votre calcul pour arriver à ce résultat?—R. Cela représente une différence de 2c ½ ou 3 pieds dans le cuir préparé.

Le président:

Q. Je n'ai pas compris.—R. Supposons que les peaux me coûtent 12c ou 13c., il me faut augmenter le prix de 1c. et ½ le pied. Si elles me coûtent 14c. c'est un autre cent et demi. pour chaque augmentation de 1c la livre, il me faut demander un cent et demi de plus le pied, car une livre de peau ne donne pas un pied de cuir.

M. Hammell:

Q. Combien de pieds de cuir tirez-vous de ces peaux?—R. 85 pieds au cent livres, dans les petites peaux. Les grandes peaux ne donnent souvent que 80 pieds; les petites peaux étendent.

M. Milne:

Q. Pour ce qui est de mes peaux, si je comprends bien, vous dites que vous en obtenez 6c. la livre?—R. Oui, au prix actuel.

M. Sales:

Q. Quel était le prix à cette époque-là?—R. Je payais les grandes peaux 9c. à cette époque.

M. Milne:

Q. Pourquoi ne pouvez-vous pas faire de cuir d'empeigne de ces peaux?—R. Les peaux de l'Ouest proviennent de gros animaux, de grosses vaches, de gros bouvillons, et on ne peut les employer dans la fabrication des chaussures de toilette. Pour ces chaussures il faut un cuir qui ressemble au veau, et pour cela il faut des petites peaux, car le grain du veau est fin, et plus l'animal est gros et vieux plus le grain du cuir est grossier.

M. Sales:

Q. Comment pouvez-vous expliquer qu'en Europe plus la peau est dure plus cher elle se vend?—R. Cela est relatif; si vous vendez des peaux de bouvillons pour faire du cuir à harnais ou à courroie, vous pouvez obtenir le prix auquel se vendent les peaux d'abattoir, 18c.

Q. Pour les grandes peaux de bœufs?—R. La raison c'est que pour les harnais et les courroies le cuir ne doit porter ni coupures ni entailles.

Q. Je comprends cela.—R. Il doit être dans un état parfait. Le boucher de campagne et le fermier ne sont pas assez particuliers dans la préparation des peaux.

Q. Quelques-uns ne le sont pas?—R. 95 p. 100 ne le sont pas. Aux abattoirs l'ouvrier qui pratique une coupure ou une entaille dans une peau est puni; l'effet c'est que les peaux sont presque parfaites.

Q. Mais on ne fait pas de distinction dans l'Ouest, on ne s'occupe pas que les peaux soient entaillées ou non; on les achète à un prix uniforme?—R. Oui.

M. Milne:

Q. Elles se vendent toutes à un prix réduit?—R. Oui, car le tanneur connaît la marchandise et l'estime à sa valeur.

Q. Diriez-vous que 75 p. 100 des peaux rurales sont endommagées?—R. 95 p. 100 d'après mon expérience. Il faudrait éduquer le fermier pour réduire ce pourcentage.

Q. Alors il n'y a pas de différence, qu'elles soient coupées ou non?—R. Oui, on fait une différence; si elles sont en bon état, vous obtiendrez un meilleur prix. La différence entre les peaux rurales et les peaux d'abattoir représente 2c. ou 2½c.

[M. Joseph Daoust.]

$\frac{1}{2}$ la livre. Si vos peaux étaient dans le même état que les peaux d'abattoir, je vous les paierais 6c. la livre plus 1c. pour le salage et 1c. pour la préparation, ce qui fait 8c., et 2c. de plus pour les peaux en bon état, ce qui fait 10c., et je paierais le transport.

Le président:

Q. Revenons à nos chaussures. Vous dites que vous avez vendu votre cuir à MM. Ritchie et Compagnie à 22c. le pied carré et vous dites que c'est là ce qu'il vous coûtait?—R. Oui.

Q. Et vous évaluez la préparation du cuir à 10c. le pied et l'achat des peaux rurales à 12c. la livre?—R. Oui, monsieur.

Q. Un pied pèse-t-il à peu près une livre? Est-ce 10c. le pied ou 10c. la livre pour la préparation?—R. 10c. le pied.

Q. Et 12c. la livre pour les peaux rurales ou 12c. le pied?—R. 12c. la livre.

Q. Une livre équivaut-elle exactement à un pied?—R. Non, c'est 15 p. 100 de moins, qu'il faut déduire pour le cuir fendu que nous enlevons des peaux et qui compense pour la perte. De 100 livres de peaux je n'obtiens que 85 pieds, soit une perte de 15 p. 100.

Q. En votre qualité de cordonnier combien dites-vous qu'il entre de pieds de cuir dans une chaussure comme celle-ci? R. Tout dépend du modèle; il y a des modèles économiques, c'est-à-dire des empeignes courtes.

Q. Il s'agit de cette chaussure-ci?—R. 166 pieds font 66 paires.

Q. 166 font 66 paires. Cela fait combien de pieds la paire?—R. A peu près 2 et $\frac{3}{4}$ pieds.

Q. 2 pieds et $\frac{3}{4}$?—R. Oui, 2.74.

Q. 2 pieds et $\frac{3}{4}$ à 22c. représente un peu plus de 60c. pour le cuir qui entre dans cette chaussure?—R. Oui maintenant il y a la doublure, 15 verges à 29c.

Q. Il y a le cuir, 60c. C'est tout pour le cuir, n'est-ce pas?—R. Ce n'est pas tout le cuir, il y a les revers.

Q. Combien coûtent-ils par paire de chaussures?—R. 27 pieds à 12c., pour 60 paires.

Q. 27 pieds pour 60 paires?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. A 12c. le pied?—R. Oui, cela fait environ cinq cents et une fraction.

Le président:

Q. 5c. et $\frac{1}{3}$?—R. Oui.

Q. Disons 6c.—R. Oui.

Q. Qu'y a-t-il encore?—R. La doublure.

Q. Vous n'avez pas compté cela; combien coûte-t-elle?—R. 15 verges à 29c. Notez que mes chiffres sont pour 60 paires.

Q. Cela représente 6c. la pair?—R. Je puis vous donner cela en détail, si vous le désirez. La doublure coûterait 7c. et $\frac{1}{2}$ la paire. Maintenant la fausse semelle, 1c. la paire. C'est à peu près tout, c'est-à-dire pour l'empeigne; il reste le bout.

M. McKay:

Q. Les lacets?—R. C'est un autre article.

Le président:

Q. Continuez et nous verrons quelle est votre estimation.—R. J'ai tous les renseignements en détails si vous désirez les connaître.

Q. Donnez-les nous, s'il vous plaît.—R. Que désirez-vous savoir encore? La semelle, le cuir qui entre dans la semelle coûte 25c. la paire. La semelle intérieure, 15c. la paire. Le talon, c'est-à-dire une parttie du talon, 6c. et $\frac{1}{2}$ la paire; mes

[M. Joseph Daoust.]

chiffres sont pour un talon de caoutchouc, 9c. la paire. La trépointe—savez-vous ce que c'est que la trépointe? C'est cette bande assujettissant l'empeigne à la semelle.

Q. Combien coûte-t-elle?—R. 11c. et ½ la paire. Le contre-fort 2c. et ½ la paire. La doublure du bout, 4c. la paire. Cela fait environ 73c. et ½ la paire.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien la paire pour les revers?—R. Environ 6c.

Le président:

Q. Combien pour le tout?—R. 73c. et ½.

Q. Sont-ce là les chiffres de votre fabrique?—R. Oui, mes propres chiffres.

Q. C'est là le prix de fabrication?—R. Oui.

Q. Ainsi les chaussures coûtent $3.08 la paire; quelle était l'évaluation de monsieur Warrington?—R. $3.05 la paire. Un de ses articles était de 4c. le pied plus élevé que le mien.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il y aurait profit à consigner cette liste de prix comme pièce 110. (Pas imprimé).

Le TÉMOIN: Je continue. La main-d'œuvre coûte 79c. Ensuite tout le reste de la chaussure, les crépins, comprenant le fil, les agraffes, les œillets, les clous, la teinture, les lacets, les cartons, les caisses s'élèvent en tout à 36c. et ½ la paire. Le droit est de 7c. la paire.

Le président:

Q. A qui payez-vous le droit?—R. A la *United Shoe Machinery Company.*

Q. Elle refuse de vendre ses machines, n'est-ce pas?—R. Oui, elle refuse de les vendre. Mes frais fixes sont de 8 p. 100, ce qui représente 23c.

Q. Qu'est-ce qui entre dans vos frais fixes?—R. Les appointements du contremaître, du surintendant, l'énergie, le combustible, l'assurance et une partie du loyer. C'est tout.

Q. Pas d'appointements pour l'administrateur?—R. Pas dans cela. C'est là le prix de fabrication, non le prix de revient. Le prix de fabrication, est de $2.85 et 23c. pour les frais fixes, soit $3.08.

Q. Maintenant à quel prix pouvez-vous vendre cette chaussure?—R. Je vends cette chaussure à $3.70 net.

Q. Vous êtes apparemment un plus habile vendeur que monsieur Warrington. —R. Je ne saurais dire; je crois qu'il fait plus d'affaires que moi. Il faut déduire de cela les frais des voyageurs; les uns me coûtent 6 p. 100 et les autres 15 et 20 p. 100. Vous pouvez vous rendre compte de mon bénéfice.

Q. A qui vendez-vous vos chaussures, toutes à des marchands de gros?—R. Aux détaillants, d'un océan à l'autre.

Q. Cela entraîne des frais?—R. Cela entraîne des frais.

M. Sales:

Q. Le détaillant paye cette chaussure $3.70?—R. Oui, et il paye 4½ p. 100 de taxe de vente, que les fabricants doivent exiger des détaillants. 4½ p. 100 représente 17c. qu'il faut encore ajouter.

Q. Vous avez payé la taxe de vente sur les peaux?—R. Oui, 2¼ p. 100.

Q. Mais vous tannez vous-même votre cuir?—R. Oui, une partie de mon cuir; je ne fabrique pas tout le cuir que j'emploie.

Q. La chaussure que vous vendez $3.70 au détaillant est virtuellement la même que la pièce 109?—R. Oui, autant que je puisse voir.

Q. Comment la désignez-vous, la numéro 3?—R. Oui, le numéro 3.

Q. Combien vendez-vous la numéro 1 et la numéro 2?—R. Elle me coûte $3.29.

[M. Joseph Daoust.]

Q. La numéro 2?—R. Oui. Notre numéro 1—il me faut expliquer cela. Ma chaussure numéro 1 est de veau ou de chevreau, parfaitement confectionnée avec contrefort en cuir. Notre chaussure numéro 2 est faite de cuir de vache, choisi pour toutes les parties. Elles prennent 10 pieds de cuir de plus à la caisse.

Q. Combien dans une caisse?—R. 60 paires. Les caisses sont toujours de 60 paires.

Q. Vous dites que le contrefort est de cuir quand il n'est pas de cuir de quoi est-il fait?—R. De cuir factice, une espèce de pâte qui fait de très bons contreforts, qui durent très bien, mais ce n'est pas du cuir.

Q. Cela ressemble à du cuir, mais ce n'en est pas?—R. Cela ressemble à du cuir.

Q. C'est fait de pâte de bois?—R. Oui, monsieur.

Q. La même matière que le papier à journal?—R. Beaucoup plus solide, plus durable, plus rigide.

Le président:

Q. Où se trouve le contrefort, dans le talon?—R. Non. Vous voyez le sous-contrefort ici (indiquant).

Q. Oui.—R. C'est le contrefort.

Q. Le contrefort c'est le sous-contrefort au-dessus du talon?—R. Oui.

M. MUNROE: Monsieur le président, est-ce que ces $2.70 comprennent...

Le TÉMOIN: J'ai dit $3.70.

M. Munroe:

Q. Cela comprend la taxe de vente?—R. Non, la chaussure lui coûte $3.87 et il doit payer le transport.

Q. Il lui faut payer la taxe de vente?—R. De 4½ p. 100.

Q. Cela porte le prix à... ?—R. $3.87.

L'hon. M. Sinclair:

Q. C'est ce qu'elle coûte au détaillant?—R. Oui.

Le président:

Q. Et le transport en plus?—R. Et le transport en plus. Le transport varie suivant la distance; à Calgary, cela représenterait probablement 15c. la paire.

Q. Essayez-vous d'indiquer à quel prix les détaillants doivent vendre votre marchandise?—R. Non, nous ne le faisons pas. Cela est illégal maintenant.

Q. La loi n'est pas encore adoptée. Constatez-vous que les frais de distribution sont onéreux en ce pays?—R. Je ne vois pas comment on pourrait les réduire.

Q. Vous vendez à tous les détaillants?—R. Pourvu qu'ils soient solvables.

Q. Sans doute, pourvu qu'ils honorent leurs factures. Vendez-vous aux grandes maisons de commerce postal comme Eaton?—R. Oui.

Q. Leur vendez-vous votre marchandise au même prix qu'au détaillant ordinaire?—R. Cela est un secret. Je ne veux pas le communiquer à la presse.

M. Mackay:

Q. Vous vendez en grandes quantités?

M. Sales:

Q. Je conclus de cette réponse que vous devez faire concurrence aux autres fournisseurs d'Eaton? Que pensez-vous de l'importation des peaux américaines? —R. On n'importe pas de peaux, que je sache, si ce n'est de Chicago, et pas pour les chaussures en particulier. Les peaux importées servent surtout pour les harnais et les courroies, mais on importe des peaux de veaux de New-York. Il

est étrange que les peaux de veaux de New-York, que nous appelons peaux de veaux de la ville de New-York, soient meilleures que nos peaux de veaux du Canada.

Le président:

Q. Que dites-vous?—R. On ne tue pas les veaux en aussi bas âge qu'on le fait ici.

Q. Quelle différence, s'il en est, existe-t-il entre le prix du cuir aux Etats-Unis et au Canada?—R. Cela dépend de la demande. J'ai ici un compte rendu publié samedi dernier, portant sur le cuir représenté par la pièce même sur laquelle j'ai calculé le prix de mes chaussures; il s'agit de petites peaux, 50 livres, tannées, qui me coûtent 2c. ou 2c. et ½ la livre de plus que les grandes peaux, qui donnent une meilleure imitation de veau. Je constate que notre cuir teint est coté, au côté, de 26c à 30c. Mes chiffres pour le numéro 3 sont de 26c., et 28c. pour le numéro 2, ainsi mes chiffres sont assez exacts.

M. Sales:

Q. Vendez-vous du cuir pour la sellerie?—R. J'avais coutume d'en faire pendant la guerre, mais aujourd'hui il y a excès de production. Il y a trop de tanneurs qui font du cuir pour la sellerie, vu le nombre grandissant des automobiles en usage. On n'emploie pas autant de chevaux maintenant; on emploie des automobiles Ford.

M. Hammell:

Q. Emploie-t-on du cuir dans la fabrication des automobiles?—R. Non. Presque toutes les voitures à bon marché emploie du simili-cuir. C'est un tissu de coton verni qui imite le grain du cuir. Il est assez difficile de le différencer.

Le président:

Q. Permettez que je vous pose cette question: pour les machines que vous louez des Etats-Unis, les fabricants canadiens paient-ils un loyer plus élevé que les fabricants américains?—R. Je n'ai aucun moyen de contrôler la chose; je dois m'en rapporter à leur parole.

Q. Et que disent-ils?—R. Que c'est le même prix.

Q. Le même?—R. Oui.

Q. Maintenant, quel est le prix de la main-d'œuvre dans les fabriques canadiennes et les fabriques américaines? Quelle différence y a-t-il?—R. Je ne suis pas allé aux Etats-Unis pour m'enquérir de la chose, pour voir ce que les ouvriers gagnent, pour voir s'ils font plus ou moins, mais je crois que le prix est un peu moindre aux Etats-Unis, à cause de l'énorme rendement, et je crois aussi que leurs machines sont plus modernes et plus rapides que les nôtres.

Q. Y a-t-il une différence notable dans le salaire?—R. Si vous prenez le salaire hebdomadaire des ouvriers—il n'y a plus de cordonniers aujourd'hui, ce sont de simples journaliers—avec de l'emploi continu ils font de meilleurs gages aux Etats-Unis, et tout de même la fabrication d'une paire de chaussure coûte un peu moins.

Q. Parce qu'on produit un plus fort rendement?—R. Oui, c'est cela.

Q. Y a-t-il quelque chose qui empêche nos fabriques de produire autant que les fabriques américaines?—R. Oui. Il y a probablement trop de fabriques de chaussures en ce pays. Le commerce est si divisé que les fabriques ne peuvent donner leur plein rendement.

Q. Quel effet produirait la réduction du tarif sur les chaussures?—R Elle causerait la mort de 75 p. 100 des fabricants de chaussures, les éliminerait.

Q. Et les plus solides surnageraient?—R. Bien, avec difficulté.

[M. Joseph Daoust.]

M. Sales:

Q. S'il y en a trop, pourquoi ne pas en faire disparaître?—R. Qu'allons-nous faire de la main-d'œuvre? Vous ne devez pas oublier que si vous fermez les fabriques de chaussures, vous fermez également quelques tanneries, qui n'existent qu'en raison des fabriques de chaussures.

Le président:

Q. Mais le cuir est admis en franchise aux Etats-Unis?— R. Oui, mais il est impossible de lutter contre les tanneurs américains.

Q. Pourquoi pas?—R. Pour la même raison, leur énorme rendement. Ils produisent en plus grande quantité et fabriquent moins de variété que nous. Dans ma fabrique je produis presque toutes les variétés de cuir qui entre dans une chaussure.

Q. Est-il réellement sage, au point de vue économique, que nos fabriques produisent toutes les variétés de cuir?—R. Bien, à moins qu'un fabricant alimente le commerce de gros, il ne peut se borner à une spécialité, car il ne saurait employer un voyageur pour vendre des chaussures de dames seulement; cela lui coûterait de 20 à 25 p. 100 pour les commandes.

M. Sales:

Q. Je constate qu'en 1919 nous avons exporté 2,603,000 livres de cuir aux Etats-Unis.—R. Oui.

Q. Et 3,979,000 de livres en 1920?—R. Oui.

Q. En 1921 il y eut diminution; presque pas d'exportation?—R. Oui.

Q. Donc nous exportons du cuir aux Etats-Unis?—R. Du cuir à semelles.

Q. Pas d'autres variétés; pas de cuir à harnais?—R. Oui.

Q. 1920, cuir à empeignes, 4,529,964 livres?—R. Cuir à empeigne, des livres ou des pieds?

Q. Des livres.—R. Règle générale, le cuir à empeignes ne se vend pas à la livre.

Q. Le renseignement est ainsi donné. Je cite de l'Annuaire commercial.—R. Cela s'explique. Je puis avoir en magasin une certaine quantité de cuir pour lequel il n'y a pas de demande en ce pays. Il pourrait faire mon affaire de le vendre aux Etats-Unis à un prix moindre que celui qui prévaut en ce pays.

Le président:

Q. Cela se constate très souvent?—R. Oui, cela se pratique souvent dans le commerce d'exportation. Vous vous faites concurrence à vous-même pour vendre à l'étranger.

Q. Une autre question: Puisque le marché américain leur est ouvert, y a-t-il une raison qui empêche nos tanneurs de fabriquer sur une aussi grande échelle qu'aux Etats-Unis?—R. Je partage l'avis des tanneurs, que leur pouvoir de production est trop grand pour la demande. Ils peuvent produire le double de la demande domestique. Dans le passé ils exportaient une grande quantité de cuir à semelles sur le marché anglais. Ils ne le font plus aujourd'hui.

Q. Qui alimente le marché anglais à présent?—R. Les Anglais eux-mêmes, les tanneurs anglais.

Q. L'une des plus grandes tanneries d'Amérique n'est-elle pas située à Kitchener?—R. La plus grande, oh, non; l'une des plus grandes.

Q. L'une des plus grandes?—R. Oui, elle est assez importante.

Q. La tannerie Lang?—R. Oui.

Q. Son rendement est à peu près aussi considérable que celui des tanneries américaines?—R. Oui, mais pendant de nombreuses années elle ne fabriquait que du cuir à harnais; elle fabrique maintenant du cuir à semelles parce que la

[M. Joseph Daoust.]

demande de cuir de sellerie n'était pas suffisante pour la tenir à marcher. Ainsi, lorsqu'il y avait déjà trop de tanneurs de cuir à semelles, c'est-à-dire lorsque la production du cuir à semelles dépassait la demande canadienne, M. Lang vint augmenter cette production sans que la demande n'augmentât; cela eut pour résultat de diminuer la production des autres ou du moins leurs ventes et quelques tanneries durent fermer leurs portes.

Q. N'est-ce pas là l'histoire de toutes les industries; les moins habiles doivent faire place aux plus habiles? Cela n'est-il pas vrai de toutes les industries?—R. Je ne suis pas de cet avis, monsieur le président, si vous les appelez habiles. J'appelle habile un homme qui réussit. Un homme peut faire de grandes affaires et ne pas réussir. Je n'appelle pas cela de l'habileté.

M. Hammell:

Q. Vous faites beaucoup de tannage? Quelles matières employez-vous pour le tannage, du sapin, de l'écorce ou des produits chimiques?—R. Pas de produits chimiques.

Q. Je fais allusion à cette plante qui croît dans l'Arizona. En importez-vous?—R. Les extraits sont tirés de l'écorce ou du bois. Par exemple, nous employons le sapin, mais moulu, et nous diluons la matière solide. J'emploie aussi le quebacho, substance provenant d'un arbre de l'Amérique du Sud et que l'on solidifie pour faciliter le transport. Je le dilue à la tannerie avec de l'eau bouillante avant de l'appliquer au cuir. Il y a encore le tannage au chrome. Le tannin au chrome est un minéral. On en extrait une écorse de soude ou de potasse. C'est le chrome, de son nom commercial. Il est pulvérisé et je dilue cette poudre dans l'eau pour qu'il pénètre plus facilement dans le cuir et pour faciliter le tannage. Il y a donc deux procédés de tannage: le tannage minéral et le tannage végétal.

Q. Cette substance qui vient de l'Amérique du Sud, et de l'Arizona aussi, je crois, entre au Canada en franchise?—R. Oui; il nous faut toutefois payer la taxe de vente de $3\frac{3}{4}$ p. 100.

M. Sales:

Q. Qu'est-ce que vous considérez le cuir le plus durable, le cuir qui a subi le tannage minéral, végétal ou le tannage au chrome?—R. Les chaussures de toilette sont maintenant toutes faites de cuir tanné au chrome. Elles sont inusables. Je parle du cuir pour l'empeigne. Si vous achetez pour vos enfants des chaussures de cuir tanné au chrome elles feront bonne durée, mais l'inconvénient c'est que les semelles de cuir tanné au chrome sont glissantes. Si les Ontariens vous voyaient passer sur un trottoir mouillé ils vous croiraient ivre. Il est très glissant.

Q. Mais il est durable?—R. Oui.

Q. Quand vous achetez une courroie de cuir au chrome, vous achetez le meilleur article qui se fabrique?—R. Oui, monsieur.

Q. Meilleur que le cuir cru?—R. Je ne dirais pas cela. Le cuir cru est très bon, vous savez, mais le cuir au chrome est aussi bon.

M. Munroe:

Q. On nous a dit que l'ancien tannage était meilleur que le tannage moderne, mais qu'il était plus long. Est-ce vrai?—R. Je n'aimerais pas à me prononcer. Je n'aime pas à contredire mes collègues, vous comprenez. Si la chose devait rester secrète, je pourrais vous dire mon opinion, mais il ne serait pas juste que je fisse une déclaration semblable.

[M. Joseph Daoust.]

M. Milne:

Q. Le témoin a déclaré que les automobiles remplaçaient les chevaux et que, par conséquent, il n'y avait pas de demande pour le cuir de sellerie? —R. J'ai dit cela.

Q. Il existe une autre raison. En parcourant la campagne aujourd'hui on voit les fermiers employer des bandes de cuir cru en guise de traits de chanvre, de traits de fer ou de guides, de sorte que la véritable raison de l'absence de demande de cuir de sellerie c'est que les fermiers n'ont pas les moyens d'acheter.—R. Oui. Il ne faut pas oublier non plus que dans l'Ouest vous employez beaucoup de tracteurs à la place de chevaux. En outre, nombre de fermiers ont leur automobile de promenade.

M. Stansell:

Q. J'allais vous demander quel procédé de tannage vous employez. Un procédé rapide?—R. Un procédé rapide.

Q. Combien de temps après que la peau est nettoyée faut-il pour préparer le cuir pour le marché?—R. Nous pouvons finir le cuir en quatre semaines.

M. Milne:

Q. Relativement aux peaux de vaches, il n'y a rien actuellement qui m'encourage à acheter des peaux de qualité. J'ai autant d'avantage à acheter des peaux endommagées, car j'obtiendrai le même prix. Il y a des peaux en nombre; presque toutes les peaux locales proviennent d'animaux tués par des gens de l'endroit. Si nous pouvons obtenir 3c. de plus, c'est trop pour ne pas en profiter.—R. Pour vendre une tannerie, il faut rassembler un wagon complet et les classifier. Par exemple, un tanneur qui prépare du cuir à semelles n'a que faire de peaux pesant moins de 50 livres. Le tanneur qui prépare le cuir de sellerie n'achète pas les peaux de veaux. Il emploie les peaux de bœufs. Il ne se sert pas des peaux de taureaux non plus. A moins d'avoir un assortiment aussi considérable qu'un abattoir, pour classifier les peaux et attendre d'en avoir un wagon complet de chaque catégorie vous ne pouvez obtenir le même prix que l'abattoir.

M. Sales:

Q. Et les peaux sèches?—R. Elles servent surtout pour le cuir à semelles.

Q. Ce qu'il y a de mieux à faire c'est de les étendre sur la clôture et de les laisser sécher?—R. Il y en a qui sont trop sèches. Il est dangereux de les faire sécher au soleil. Il faut savoir les faire sécher au soleil, car on peut les brûler. Il y a aussi les peaux séchées dans le sel, séchées à l'ombre, à l'abri, dans un endroit ouvert, où l'air circule; cette méthode est moins dangereuse.

Q. J'envisage la chose au point de vue du fermier, ce qui est plus pratique. Il peut les étendre et les laisser sécher à l'ombre et vous pouvez vous assurer si elles ont des entailles. Quand elles sont roulées vous ne pouvez voir les entailles. —R. Je ne recommanderais pas cette méthode pour l'Ouest, car vous n'obtiendriez pas de bons résultats. Il faut un climat chaud pour bien faire sécher les peaux, comme l'Amérique du Sud, le Sud-Africain, mais pas dans les pays du nord comme l'Angleterre, la France, le Danemark, la Suède ou la Norvège. On ne fait jamais sécher les peaux dans ces pays.

Q. J'ai vu des peaux sèches dans l'Ouest, mais rarement?—R. Je ne recommanderais pas cette méthode.

Le PRÉSIDENT: Nous allons congédier M. Daoust et le remercier de son témoignage.

M. Sales:

Q. De quel nom désignez-vous vos chaussures?—R. "Dalaco". Cela est tiré de la première syllabe du nom " Daoust ", de la première syllabe du nom " Lalonde" et de "co', compagnie.

[M. Joseph Daoust.]

M. LLOYD MACPHERSON AULT est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quel est votre nom au long?—R. Lloyd Macpherson Ault.

Q. Où demeurez-vous?—R. A Ottawa.

Q. Par quelle compagnie ou maison d'affaires êtes-vous employé?—R. La *Ault Shoe Company, Limited.*

Q. Je comprends, monsieur Ault, que vous vendez la chaussure représentée par la pièce 109, que j'ai dans la main?—R. Nous la vendons.

Q. Avez-vous objection à nous dire à quel prix vous l'achetez du fabricant?—R. Non, monsieur.

Q. Combien la payez-vous?—R. (En réponse à cette question le témoin dépose les factures orginales démontrant que la compagnie qu'il représente a payé $3.10 la paire pour la pièce 109 et qu'elle paya la taxe de vente de $2\frac{1}{4}$ p. 100.

Q. Vous faites le commerce de gros?—R. Oui.

Q. Voulez-vous déposer la facture pour la pièce 111?—R. Oui.

(La pièce 111, n'est pas imprimée.)

Q. Vous avez vendu ces chaussures à quel prix?—R. $3.90 la paire.

Q. Quand vous calculez votre profit tenez-vous compte du profit réalisé sur le montant de la taxe aussi bien que sur le montant de la facture?—R. Vous voulez dire, si nous faisons un profit sur le montant de la taxe?

Q. Oui?—R. Non.

Q. Maintenant toute cette commande de chaussure dont nous nous occupons dans le moment vous a coûté $296.01?—R. Oui.

Q. N'avez-vous pas calculé votre profit sur toute la somme de $296.01?—R. Non. J'ai pris le prix coûtant $3.10, y ajoutant la taxe de vente qui est tenue séparée, et je ne l'ai pas additionnée à $3.10. Je n'ai pas dit $2\frac{1}{4}$ p. 100 représente tant et ajouté mon profit au résultat obtenu. J'additionne mon profit à $3.10, et la taxe de vente sur $3.10 représente tant. En d'autres termes, je ne permets pas à la taxe de faire boule de neige.

Q. Vous devez augmenter la facture pour couvrir le montant de la taxe de vente?—R. Je ne comprends pas très bien.

Q. Supposons que vous soyez dans votre bureau calculant le prix auquel vous devez revendre les chaussures que vous avez payées $3.10, vous avez dû débourser un peu plus que $3.10?—R. Cela est calculé à part dans mes frais fixes.

Q. Vous dites que vous ne faites pas entrer la taxe de vente dans le chiffre sur lequel vous calculez votre profit?—R. Je ne comprends pas votre question. Cette chaussure me coûte $3.10 à la fabrique. Il me faut payer une taxe de $2\frac{1}{4}$ p. 100, ce qui augmente le prix de la chaussure. J'ai aussi à payer le transport à mon magasin.

Q. Et vous tenez compte de tous ces facteurs en calculant votre prix de vente?—R. Oui.

Q. La taxe de vente fait boule de neige?—R. Oui.

Q. Avez-vous votre facture de vente? Vous nous avez dit que vous aviez revendu ces chausures? . . .—R. $3.90.

M. Sales:

Q. Quel est le pourcentage de votre bénéfice?—R. 1c de plus que 25 p. 100 brut.

Le président:

Q. Savez-vous combien le détaillant vend cette chaussure? Le prix de détail? $4.95.

[M. MacP. Ault.]

Q. Quel profit cela représente-t-il pour le détaillant, le profit brut? R. Je l'ignore. Je ne l'ai pas calculé; je vais le calculer. Un peu moins que 30 p. 100.

Q. Vendez-vous la chausure numéro 1 de la même fabrique?—R. Nous vendons la chaussure numéro 1.

Q. De la même fabrique?—R. Oui.

Q. Combien la payez-vous?—R. Je ne suis pas au courant du prix de cette chaussure. Je puis obtenir le renseignement et vous le donner demain, si vous le désirez.

Q. On nous a donné le prix de fabrication de la chaussure numéro 1. On nous a dit à quel prix on vendait la chaussure numéro 1 au grossiste. Nous aimerions savoir ce que vous payez pour la numéro 1 et la numéro 2 de la même fabrique, la chaussure Bedford. Vous pourriez calculer la chose et nous aimerions aussi savoir le prix de détail. Vous pourriez écrire au secrétaire et nous dire ce que vous coûte la numéro 1.

Le PRÉSIDENT: Le comité est ajourné jusqu'à huit heures et demie ce soir.

Le comité s'ajourne jusqu'à huit heures et demie du soir.

Séance du soir

(Le comité reprend sa séance à huit heures du soir, M. McMaster, président, au fauteuil.)

Le PRÉSIDENT: Messieurs, si vous voulez bien vous mettre à la besogne, nous allons entendre le secrétaire de la *Shoe Manufacturers' Association.*

M. SAMUEL ROY WEAVER est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Quel est votre nom au long, monsieur Weaver?—R. Samuel Roy Weaver.

Q. Où demeurez-vous?—R. A Montréal.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Je suis directeur de la *Shoe Manufacturers' Association of Canada.*

Q. Quel est l'objet de cette association?—R. Son objet est multiple. C'est une organisation commerciale visant à améliorer les conditions de l'industrie, à atteindre le maximum d'efficacité, à rendre aux membres de l'association divers services, tel que fournir des renseignements sur le crédit, obtenir des renseignements sur des questions comme la mode, les tendances de la mode, se tenir au courant des questions de cette nature; c'est une organisation commerciale servant à l'amélioration et à l'avancement de l'industrie de la chaussure.

Q. Comment l'association est-elle organisée, qui en fait partie?—R. Les fabricants de chaussures du Canada qui désirent en faire partie et qui consentent à en respecter la constitution et les règlements.

Q. Quelle est la contribution annuelle?—R. La contribution annuelle est calculée sur le montant des ventes effectuées au cours de l'année précédente.

Q. Combien par membre?—R. Cela varie de $20 (minimum) à $375 (maximum).

Q. C'est un pourcentage du chiffre d'affaires?—R. Tant par mille dollars des ventes de l'année.

Q. Vous entendez-vous sur les prix?—R. Nullement. Je fais partie de l'association depuis nombre d'année et je n'ai jamais, aux réunions, entendu discuter l'uniformité des prix ou la fixation des prix.

[M. MacP. Ault.]

M. Sales:

Q. Combien de membres comptez-vous?—R. Environ 120 maisons en font actuellement partie.

Le président:

Q. Toutes dans la fabrication?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien d'ouvriers emploient la plus grande et la plus petite maison, en chiffres ronds?—R. Pour qu'une fabrique soit officiellement reconnue comme telle, il faut qu'elle emploie au moins cinq ouvriers. Je ne saurais dire le nombre maximum. On ne nous renseigne pas sur ce point. J'ai peut-être les chiffres pour l'année 1920, les chiffres tirés du rapport officiel du Bureau des statistiques; c'est le dernier rapport publié.

Q. Par le Bureau fédéral?—R. Oui. Il n'indique le nombre maximum d'employés d'aucune fabrique.

Q. Vous êtes venu représenter les manufacturiers devant le comité. Vous pouvez nous dire ce que vous jugez à propos.—R. D'abord, à la demande de M. Warrington, j'aimerais expliquer une déclaration contenue dans son témoignage rendu cet après-midi. Vous vous rappellerez l'avoir entendu déclarer que le profit effectué sur une paire de chaussures fabriquée par la John Ritchie Company était, l'an dernier, de 28c. Si j'ai bonne mémoire, le résultat de la multiplication du nombre de paires par cette somme nous a amenés à $96,000. M. Warrington m'a confessé dans la suite qu'il pensait avoir fait erreur quelque part. Ce qui le faisait hésiter est qu'il se rappelait avoir tout récemment acquitté la taxe sur le revenu sur $53,000, pas plus, de profit net. L'écart entre les $96,000 calculés par le comité cet après-midi et les $53,000 qui sont les chiffres exacts comportait les dettes véreuses qui furent considérables l'an passé et la dépréciation.

Q. A quel coefficient, cette dépréciation?—R. Le service de l'impôt sur le revenu a émis certains repères d'estimation à ce sujet. Les détails m'échappent, mais je sais que la chose est fort rigoureusement établie et qu'une maison d'affaires n'est pas autorisée à dissimuler les profits sous le couvert de la dépréciation.

Q. Toute déduction faite pour l'exercice passé: dettes véreuses et dépréciation, on a réalisé un profit sur une mise de fonds de $400,000?—R. Non monsieur. La mise réelle a été tout près de $700,000. M. Warrington ayant personnellement fait la rectification cet après-midi dans son témoignage. On a d'abord parlé de $400,000, mais on avait négligé la réserve.

M. Sales:

Q. Il me semble l'avir entendu parler de $500,000.—R. Cette somme a été le capital nominal. Les $700,000, si je saisis bien la situation, comprend la réserve présentement constituée. Advenant qu'une maison cède ses profits, préfère ne pas distribuer de dividendes; que les actionnaires, d'un commun accord, prennent les recettes d'une année pour les verser de nouveau dans la masse, c'est tout comme si on versait de nouveau capital dans l'entreprise.

M. Caldwell:

Q. S'est-il rencontré une année, dans ce laps de temps, où il ne s'est pas distribué de dividende?—R. Je ne suis pas parfaitement au courant des menus détails de l'entreprise. M. Warrington devant prendre le train pour un rendez-vous à Québec assigné à demain matin, il m'a prié de faire effectuer cette rectification.

M. SALES: Il a déclaré que la maison n'avait jamais versé plus que 10 p. 100 dans onze ans.

Le PRÉSIDENT: On a versé les dividendes dans la caisse de capital.

Le TÉMOIN: Et ce pendant les quarante ans d'existence de la maison.

Le président:

Q. Allez, monsieur Weaver.—R. La somme de $53,000, sur un capital de $700,000 nous amène à peu près à du 7.5 p. 100, et c'est ce que n'a jamais pu faire de mieux, que je sache, n'importe quelle fabrique canadienne de chaussures. La compagnie que représente M. Warrington est l'une des plus florissantes au Canada. Bien peu de ces entreprises ont été à même de s'assurer seulement un intérêt sur les dépôts de banque pour leurs capitaux, au cours des dernières années.

Q. Qu'appelez-vous, ces dernières années?—R. Je veux parler surtout de la période qui a suivi la dépression d'il y a 2 ou 3 ans dans l'industrie de la chaussure et où la moyenne des profits équivalait à peine à un intérêt de banque. Les faillites se sont sans cesse multipliées, comme le montre le chiffre de 175 pour les 35 ou 40 dernières années, la liste des déconfitures depuis 1918 arrivant à 52. J'en ai la liste complète sur moi.

M. Sales:

Q. Je désirerais ici placer un seul mot savoir que ces données sont quelque peu embrouillées vu que les appointements de M. Ritchie, président de la compagnie, sont amalagamés dans les déboursés. Je ne me propose pas de chercher à connaître le chiffre de ses appointements, mais je ne doute pas qu'ils atteignent une jolie somme et tout cela se paye à même les profits réalisés. Il est admis ici que le Canada compte vraiment trop de fabriques de chaussures. Qu'est-ce donc qui attire tant les capitaux vers l'industrie de la chaussure, s'il est vrai que cette dernière soit si mal en point et malgré le nombre imposant de faillites que vous venez de nous mettre sous les yeux.—R. Voici, c'était la chose du monde la plus facile pour le premier venu de se mettre en affaires dans cette industrie avec peu ou point de capital. Le premier venu, après un court apprêntissage dans la fabrication des chaussures—après avoir vu et observé quelque peu; mis de côté quelques milliers de dollars, a pu parfaitement louer la machinerie nécessaire ou l'acquérir par le système de royauté avec une mise fort modeste, on peut même dire nulle, et se dire fabricant de chaussures.

Le président:

Q. Permettez-moi une question. Avez-vous mentionné le chiffre de 179 fabriques?—R. 173 a été le chiffre officiellement donné—pour 1920. Mais depuis on l'a quelque peu réduit.

Q. Et sur ces 173, combien pouvait-il y en avoir du genre que vous venez de dépeindre—R. Impossible pour moi de vous donner aucun chiffre là-dessus. Nombre, grand nombre de fabriques de chaussures sont d'une importance fort minime. On le voit par le fait—j'ignore s'il en a été ou non question—qu'on ne trouve probablement pas plus de 25 fabriques de chaussures au Canada avec un capital allant jusqu'à $250,000 et pas plus de six à un capital de $500,000 ou plus.

M. Sales:

Q. N'existe-t-il pas de tendance à une fusion chez les industriels de la chaussure et du soulier?—R. Pas dans ce pays. Aux Etats-Unis, l'idée a fait assez de chemin.

Q. Parlez-nous donc de la faillite Ames-Holden-McCready?—R. C'était l'unique entreprise de quelque envergure au Canada.

Le président:

Q. C'est une faillite aussi malheureuse que possible?—R. Oui.

[M. S. Roy Weaver.]

M. Sales:

Q. Le capital-action avait été fortement mouillé à l'époque de la fusion?—R. A mon sens, la Ames-Holden-McCready n'a jamais distribué de dividende sur son capital-action soi-disant mouillé, donc pour ce qui en est du capital mouillé, le public n'a rien à y voir, ce capital n'entrant en aucune façon dans le prix.

Q. Mais de fait, le capital de cette firme avait été considérablement augmenté.

Le PRÉSIDENT: J'ignore le nombre de perdants à la bourse sur les actions de l'Ames-Holden-McCready. Je crois même que cette faillite a amené sinon directement et immédiatement du moins médiatement la chute de la Banque des Marchands du Canada. Et cela me fait penser que le mouillage du capital ne constitue pas une de ces opérations inoffensives qu'un veut nous faire gober.

Le TÉMOIN: Je parlais des prix. Le mouillage du capital ne réagissait absolument pas sur le prix de la chaussure vendue au pays.

Le président:

Q. Combien de membres compte votre association?—R. Bien près de 120 ou 125.

M. Sales:

Q. Et le nombre de fabriques?—R. Le dernier rapport de 1920 le porte à 173. Ce chiffre a quelque peu baissé, du chef des faillites survenues, au nombre de 52, comme je l'ai indiqué. On retrouve de ces entreprises qui, à la suite d'un compromis avec leurs créanciers ou d'un délai convenu, poursuivent leurs opérations. J'allais justement dire que la maison Ames-Holden-McCready, à la suite d'une convention effectuée avec les créanciers, s'est reprise à fonctionner. On trouve nombre de firmes encore en activité dont les ressources financières sont extrêmement faibles. Je sais quantité de fabriques sur lesquelles les banques ont la haute main, alors que d'autres font des renouvellements à forte marge du consentement des créanciers.

Q. Dites-moi: vous prétendez que pas plus de 25 entreprises ne possèdent une mise de $250,000 et plus, et pas plus de six dont le capital atteigne ou dépasse $500,000; or dites-moi, quelle est l'unité économique d'une fabrique de chaussures; je veux dire quelle importance doit-elle atteindre avant de pouvoir compter au nombre des organismes sérieux de production?—R. Si vous vous adressez à la Endicott-Johnston Corporation, des Etats-Unis, qui, par toutes ses succursales, confectionne 135,000 paires par jour, on vous y répondra probablement que cet établissement constitue l'organisation industrielle la plus efficiente encore jamais vue dans cette industrie. Quant à ce que doit être une unité économique, je n'y saurais répondre.

Q. Est-ce la fabrique de moins de $250,000 de capital ou celle de plus de $250,000?—R. Il s'en est rencontré dans ces deux catégories qui ont fait assez bonne figure, alors que dans les mêmes groupes, on en a vu qui ont réussi bien pauvrement.

Q. J'imagine que c'est affaire d'administration plus que de capital?—R. J'imagine, en bonne partie.

Q. Pouvez-vous nous fournir le chiffre des faillites des trois dernières années, chez les maisons de $250,000 et plus?—R. Je consulte justement la liste des faillites. Il semble que la plupart des faillites se soient produites chez les entreprises de moindre importance, bien que les grosses maisons comptent sept ou huit des leurs sur cette liste.

Q. Dites-moi si je me trompe quand je prétends qu'une entreprise doit attendre d'avoir une certaine importance avant de compter comme facteur de

[M. S. Roy Weaver.]

production; de plus je prends pour acquit que l'on peut s'attendre, advenant une crise dans cette industrie, que quantité des maisons nées de la façon dont il a été fait mention tout à l'heure, fassent banqueroute; je veux parler des entreprises créées par un homme seul doté de quelque expérience et ne possédant pour ainsi dire aucun capital. J'imagine bien que tel a été le cas, n'est-ce pas?—R. C'est bien là le point de départ de nombre d'entreprises.

Q. Un sujet exceptionnellement doué, avec le sens parfait des affaires, et qui débuterait de cette façon pourrait probablement réussir à créer une maison solidement assise?—R. Il est arrivé quelquefois que des entreprises ainsi créées aient bien tourné.

M. Elliott:

Q. N'est-il pas de fait que les petites industries ont été englobées par les grandes?—R. Absolument pas dans l'industrie de la chaussure.

M. Sales:

Q. Il n'en reste pas moins qu'un employé, contremaître dans une fabrique assez au courant des conditions de la fabrication, juge qu'un départ à son compte a des charmes?—R. Monsieur le président, j'aurais dû faire une rectification. A propos du chiffre 25, au lieu de dire que pas plus de 25 fabriques possèdent un capital de $250,000, j'aurais dû parler d'un capital de plus de $100,000.

Le président:

Q. Si cette industrie repose en grande partie sur des entreprises assez modestes, si on les compare aux entreprises que nous trouvons au sein des industries modernes?—R. Oui, et ces établissements modestes n'ont dans bien des cas aucune idée de la comptabilité du prix de revient; ils se contentent de vendre à des prix concurrentiels, sans avoir aucune idée des prix de revient, et ils jonchent les bords de la route au premier contact avec la crise. Ils sont un boulet aux pieds des autres entreprises et ils sont la cause que les profits de cette industrie ont été modestes en face des profits obtenus par les autres industries d'importance égale.

M. Gardiner:

Q. Combien de ces compagnies ont commencé récemment, ou sont-ce de vieilles compagnies?—R. Je ne crois pas qu'il y ait plus de six compagnies en Canada ayant plus de trente ans d'existence.

Q. Combien de ces compagnies sont écloses ces derniers temps?—R. Il en est éclos un bon nombre dans les deux dernières années. Le nombre des faillites a été si considérable que les jeunes maisons tombées ne sont pas aussi nombreuses que les maisons naissantes; cependant, nombreuses sont celles qui s'embarquent et se fient aux vents dans le domaine de la fabrication.

Q. A propos des déclarations de mercredi de M. Deachman, je désirerais établir une couple de points. Tout d'abord, à la page 1240, M. Deachman a fait allusion à ce que les fabriques de chaussures des Etats-Unis étaient dotées du libre-échange. Il est exact que nulle barrière n'existe à l'heure qu'il est pour les chaussures et souliers qui désirent entrer aux Etats-Unis, mais je suis d'avis qu'ici il convient de rappeler que l'industrie de la chaussure aux Etats-Unis est arrivée à ses proportions gigantesques actuelles grâce aux barrières tarifaires qui lui ont permis de produire en quantité pour finir par lui assurer dans le monde une place de tout premier plan.

Le président:

Q. Je désirerais vous demander si vous avez en mains la documentation nécessaire. Les souliers et chaussures sont entrés sur la liste du libre-échange aux Etats-Unis grâce au tarif Underwood inauguré le 3 octobre 1913, ce qui fait

[M. S. Roy Weaver.]

que l'industrie de la chaussure et du soulier a été exploitée sur une base de libre-échange depuis près de 10 ans. Pourriez-vous nous dire ce qu'a été en 1913 la production américaine en face des chiffres de cette année?- R. Je n'ai pas ces chiffres sous la main; cependant, l'industrie américaine a été formidablement servie par les conditions de guerre qui équivalaient en somme à l'existence d'une barrière absolument fermée aux produits étrangers, ce qui a permis à nos voisins d'exporter chaussures et souliers dans des proportions qui défient tout calcul. Cette activité s'est sérieusement refroidie depuis, grâce à la stabilisation des changes, par le retour à la vie, dans d'autres pays, de l'industrie de la chaussure qui a reconquis ses anciennes positions.

Q. Pourtant (et je vous permets de rectifier à loisir), je suis d'avis qu'il importe de déclarer que, en dépit du fait qu'une protection sérieuse existait aux Etats-Unis avant l'adoption du dernier tarif, celui de 1922, les chaussures et souliers, totalement ou partiellement en cuir, restaient sur la liste du libre-échange?- R. Oui, en dépit de la demande des fabricants de chaussures d'un retour aux conditions tarifaires de 1909.

Q. Ce qu'on désirait obtenir en même temps, j'imagine, était de garder le cuir sur la liste du libre-échange. Or, impossible, selon moi, de laisser passer librement le cuir et d'arrêter la chaussure à la frontière, ce qui fait qu'on a résolu de laisser entrer aussi bien le cuir que les chaussures et souliers.—R. Je ne sache pas que la chose soit décidée, monsieur le président.

Q. Il fallait y venir.—R. Je sais que l'on a demandé un tarif protecteur, mais il reste qu'en dépit des proportions de l'industrie américaine de la chaussure, de l'état du change et d'autres facteurs, il se vend aux Etats-Unis quantité de chaussures anglaises, et elles affluent encore avec plus d'élan à l'heure qu'il est.

Q. Quelle preuve avez-vous à l'appui de votre prétention que les manufacturiers américains ont demandé un retour à la protection?—R. J'ai en mains une copie du rapport de l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures. Elle revêt la forme d'une dépêche de Washington ou d'une lettre de Washington datée du 30 décembre 1921, à l'époque de la discussion du tarif. M. John S. Kent, président de la *National Boot and Shoe Manufacturers Association* des Etats-Unis, est l'auteur de ce rapport où il disait:

> "Nous sommes d'avis que, le cuir ayant ses entrées libres, l'industrie du cuir et de la chaussure en ce pays serait à l'abri de toute concurrence étrangère indue moyennant un droit de 15 p. 100. Ce chiffre, toutefois, ne nous protégerait pas pour le présent, si l'on prend garde que l'état du change étranger assure à l'industriel du dehors un avantage énorme sur nous. Comme il coulera assez d'eau sous les ponts, selon tout probabilité, avant que les fabricants européens puissent envahir avec quelque chance de succès le marché américain, un tarif de 15 p. 100 serait de nature à donner satisfaction avec la perspective d'un retour assez prompt à la normale du change étranger."

Q. En quoi consistait le tarif Alritch-Payne de 15 p. 100?—R. Ce fut le tarif de 1909, je crois. En remontant à 1842, il a toujours existé un tarif spécifique de $1.25 sur chaque paire de chaussures et souliers pénétrant aux Etats-Unis. Si l'on tient compte des prix d'alors, cette mesure constituait un droit fort élevé. En outre, les Etats-Unis ont été mis à part, ou si l'on veut, protégés assez sérieusement par leur situation géographique contre toute concurrence. D'être sur ce continent; de se trouver isolés par l'océan des autres centres manufacturiers de chaussures; du fait que, au cours de la période de développement de l'industrie de la chaussure aux Etats-Unis, l'activité des transports était tout à fait quelconque; que tout différait entre peuples, coutumes et costumes; que les occasions de contact étaient rares; en un mot, l'industrie américaine était protégée à la fois par

[M. S. Roy Weaver.]

un tarif et par sa situation géographique, ce dont le Canada manque à l'heure actuelle. D'autre côté, l'industrie de la confection des chaussures au Canada s'est développée malgré une concurrence venue du plus grand pays manufacturier de chaussures du monde, qu'elle côtoie sur une étendue de 3,000 milles, qui a des usines établies sur la frontière même et est en mesure de faire parvenir ses produits dans tous les grands centres canadiens de distribution, et ce non seulement pour l'écoulement de la marchandise ordinaire mais encore pour l'inondation facile de notre marché de chaussures démodées en demande chez nous; tout cela fait que le développement qu'a pu effectuer l'industrie de la chaussure au Canada s'est fait dans les conditions les plus désavantageuses. Ajoutons que le détaillant canadien a été plus lent à adopter les dernières nouveautés que son confrère américain. Le manufacturier de chez nous marche en ligne avec son concurrent américain pour ce qui a trait à la nouveauté des styles, mais c'est le détaillant qui retarde. Un manufacturier me disait encore tout dernièrement qu'il se passe souvent une année entière avant qu'une chaussure nouvelle lancée par lui réussisse à lui amener des commandes sérieuses. On voit par là que la demande du commerce de détail retarde d'une couple de saisons chez nous, ce qui, vu le passage fréquent d'un genre à un autre, peut faire qu'une chaussure commence à être vieux jeu aux Etats-Unis et ne tente plus la clientèle au moment précis où le marché canadien s'en accommode fort bien; or à cet instant nos voisins sont disposés à nous envoyer ce produit à n'importe quel prix ou à peu près. Dans l'occurrence, le manufacturier américain peut parfaitement déclarer qu'il est en mesure d'offrir son produit au marché américain à des prix identiques, la demande pour ce même produit chez lui se faisant rare à ce moment-là, et le fabricant étant disposé à écouler sa marchandise même en bas du prix de revient. Or ces mêmes chaussures sont les bienvenues ici, et, n'était le tarif, elles inonderaient notre marché. L'industrie manufacturière de chaussures aux Etats-Unis pourrait, en deux semaines ou à peu près, fabriquer tout ce que le marché canadien pourrait absorber de chaussures et souliers. Cette industrie est hypertrophiée chez nos voisins ou plutôt la capacité de rendement de ces gens dépasse considérablement le pouvoir d'absorption du pays.

Q. Qu'avez-vous à dire de la capacité de rendement de nos manufacturiers vis-à-vis la demande courante? Sommes-nous dans une situation aussi favorable que les Américains?—R. Notre capacité de fabrication dans certaines lignes dépasse de beaucoup les besoins de notre marché. Pendant la guerre, les manufacturiers canadiens ont expédié en Europe des cargaisons considérables de chaussures. Certains même de nos fabricants ont ouvert de nouveaux ateliers. Du fait de l'activité du temps de guerre, il y a eu augmentation de possibilités de rendement, ce qui ne semble pas justifiable dans les conditions présentes, à tout le moins. La consommation per capita de chaussures aux Etats-Unis dépasse de beaucoup celle du Canada, et il se peut que du jour où le public canadien ouvrira les yeux à la nécessité d'avoir en mains des chaussures pouvant s'adapter à tous les goûts; où il se tiendra plus au courant des variations de la mode, des exigences de chaque occasion; il se peut, dis-je, que de ce jour notre demande augmente même en proportion de la population, tout comme aux Etats-Unis.

Q. Voulez-vous laisser entendre par là que les manufacturiers désireraient nous voir renouveler plus souvent nos chaussures et en changer suivant l'occasion?—R. On a conseillé d'inaugurer aux Etats-Unis une campagne en faveur d'un développement plus marqué du goût dans la mise des hommes. On fait remarquer que souvent on portera une chaussure unique parfois grossière même dans les rapports sociaux.

Q. En vérité, voilà bien un crime dont la législature doit connaître. Allez, monsieur, et excusez-moi de vous avoir interrompu.—R. Je suis d'avis, monsieur

[M. S. Roy Weaver.]

le président, qu'il y a là matière à réflexion. Vraiment, on oublie trop que la chaussure entre comme article essentiel dans la toilette tout comme elle est un article d'utilité. D'autres articles du costume passent pour plus importants pour la toilette que la chaussure.

Q. Comme tout cela est étrange, monsieur Weaver! Nous avions devant nous hier un monsieur qui nous lisait, qui lisait pour la gouverne générale, un travail fort sérieux sur les maux amenés par l'extravagance, et qui prétendait que le bonheur nous serait rendu du jour où nos coutumes et costumes retourneraient à la simplicité de ceux de nos grands pères. Or vous nous arrivez ce soir avec à la bouche l'affirmation que votre industrie se porterait mieux si nous mettions un peu plus d'argent sur la chaussure et que nous pussions disposer d'une chaussure appropriée aux diverses occasions de la vie sociale. Mais tout ceci n'est qu'une simple remarque.

M. Hammell:

Q. A propos, quelle est la consommation per capita de la chaussure aux Etats-Unis et au Canada?—R. La production aux Etats-Unis en 1922—mais de ce chiffre il faudrait soustraire le chiffre des exportations,—et je ne suis pas en mesure de vous fournir cette donnée pour l'instant.

Le PRÉSIDENT: Allez, monsieur, nous ne devons pas vous interrompre.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas sous la main ce qu'il faut soustraire du chiffre de rendement, pour l'exportation, mais en 1922 la production était arrivée à 310,-000,000 de paires.

Le président:

Q. Ce qui fait 3 paires par tête?—R. Pour une population de près de 108,-000,000. Notre propre production en 1922 a été de 16,000,000 de paires pour une population de presque 9,000,000.

Q. L'explication n'en est-elle pas toute trouvée sans aller jusqu'à prétendre que nous ne sommes pas aussi élégants que nos voisins américains? N'est-il pas de fait que la plus grande partie de notre population porte caoutchouc ou pardessus quatre ou cinq mois de l'année?—R. Ce fait explique bien des choses, monsieur.

M. Caldwell:

Q. De sorte que à tout prendre nous sommes presque aussi farauds que les américains? Ces derniers consomment trois paires de chaussures contre deux à notre crédit.—R. La production canadienne a été de 16,000,000 de paires pour une population de 9,000,000, soit moins de 2 paires par tête.

M. Hammell:

Q. Contre presque 3 paires aux Etats-Unis?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Et quelles sont les données de l'exportation canadienne?—R. Au cours de la guerre, monsieur, nous sommes arrivés à des chiffres vraiment imposants, mais pour l'instant c'est quantité négligeable.

M. Caldwell:

Q. C'est la production américaine que vous nous avez fournie?—R. Les 310,000,000? Oui.

Q. Oui?—R. C'est le chiffre de la production américaine.

Q. Le mouvement de l'exportation est à déduire de ce chiffre?—R. Oui.

Q. De sorte que ces gens ne consomment pas réellement trois paires de chaussures par tête?—R. Non, pas tout à fait, mais environ deux paires et demie.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. En soustrayant l'exportation?—R. Oui, je le crois. Quelqu'un m'a demandé les données de l'exportation pour le Canada.

Le PRÉSIDENT: N'avons-nous pas eu cette donnée déjà?

M. CALDWELL: Oui, pour 1918, 1919, 1920 et 1921.

Le PRÉSIDENT: Parfaitement, nous avons eu cela.

Le TÉMOIN: J'ai sous la main les données des 11 mois clos en février; on n'y trouve que 49,942 paires d'exportation canadienne, soit une valeur de $121,827.

M. Caldwell:

Q. Une augmentation sur 1921?—R. Non, monsieur, les données correspondantes pour la période close en février 1922 ont été de 266,000 paires, soit plus du double des données de 1923.

Q. Et pour 1921? Plus de 48,000.—R. La totalité des exportations de chaussures et souliers canadiens pour les 11 mois clos en février 1921, a atteint 4,121,-238 paires. Les chiffres que je vous fournissais constituaient l'ensemble des exportations canadiennes en chaussures et souliers.

Q. Pour tous pays?—R. Oui.

M. CALDWELL: Pardon, je vois qu'il ne s'agit que des Etats-Unis.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, permettez que je vous soumette ce qui suit. M. Weaver a une déposition à faire, mais jusqu'à présent on ne lui a pas donné grand-chance de s'y mettre.

Q. Vous faisiez allusion aux paroles de M. Deachman et vous vous proposiez de disséquer certaines données.—R. Oui, je disais que c'est grâce à un tarif de protection fort élevé que l'industrie américaine a pu prendre une importance considérable. Puis, page 1242. . .

Q. Avant d'aller plus loin, je vais violer mon propre engagement. L'industrie de la chaussure ne s'est-elle pas développée sur une grande échelle à Saint-Louis, aux Etats-Unis?—R. Cette ville est un des grands centres de production de la chaussure.

Q. Alors il a fallu créer cette industrie en face des conditions concurrentielles les plus désavantageuses amenées par les états de la Nouvelle-Angleterre?—R. Je ne suis pas bien sûr de l'exactitude de mes renseignements sur ce cas particulier, mais je crois que l'industrie de Saint-Louis est née des différends ouvriers des états de la Nouvelle-Angleterre.

Q. Les différends ouvriers sont plus ou moins d'un caractère éphémère n'est-il pas vrai? Les ouvriers ne peuvent rester longtemps sans travail?—R. Les différends ont duré fort longtemps dans la Nouvelle-Angleterre, et je crois qu'ils ont donné naissance à l'industrie de Saint-Louis, ou plutôt que c'est au cours de ce laps de temps que l'industrie de Saint-Louis a reçu le plus vif essor.

Q. Cette considération écartée, vous admettriez que l'industrie à Saint-Louis et dans sa banlieue s'est développée malgré la concurrence des états de la Nouvelle-Angleterre?—R. C'est vrai, mais les manufacturiers de Saint-Louis avaient sous la main un marché domestique excessivement actif qui comprenait les Etats-Unis tout entier, sans que jamais la crainte naquît d'avoir à subir le contre-coup d'une législation tarifaire contraire. Je vais vous faire voir à l'instant que la situation du Canada diffère de celle d'un district ou d'un état de l'Union américaine.

Q.. Même en cas d'entrée libre de la marchandise aux Etats-Unis?—R. Situation qui peut changer le jour où le Congrès le jugera à propos.

M. Caldwell:

Q. Le marché a été longtemps ouvert.—R. C'est vrai, mais actuellement il se produit un mouvement dans un sens contraire.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. Et pourtant dans cet intervalle vous aviez pour vous aussi bien le marché canadien que l'américain. Ce qui revient à dire que vous aviez à votre portée les 110,000,000 des Etats-Unis en sus des 8,500,000 du Canada, alors que le manufacturier américain pouvait tabler que sur les 110,000,000 et que notre tarif lui enlevait la clientèle canadienne. Cette situation vous mettait sur un pied de supériorité vis-à-vis le concurrent américain n'est-il pas vrai?—R. Je crois pouvoir répondre ceci. Advenant qu'un manufacturier eût l'idée de mettre en train un établissement capable de pourvoir aux besoins des Etats-Unis et du Canada à la fois, il ferait mieux certainement de s'installer directement aux Etats-Unis où il aurait une certitude absolue de pénétrer sur un marché de 110,000,000, quoi qu'il advînt, plutôt que de s'établir au Canada où un marché unique de huit ou neuf millions lui serait assuré, avec la perspective de se voir fermer un jour ou l'autre un marché de 110,000,000.

Q. Ce n'est pas répondre à ma question. Je demande si vous n'avez pas eu ce marché ouvert ces dix dernières années. De fait vous avez eu ce marché à votre disposition pour vendre à la population des Etats-Unis des chaussures sans avoir à acquitter de droits.—R. La vérité est que ce marché a été ouvert mais il semble bien que nul manufacturier canadien ne se soit trouvé en mesure d'en profiter. Personne ne se sentait justifiable de faire des frais énormes ou pour le moins très considérables devenus nécessaires pour arriver à introduire sa marchandise sur le marché américain, avec la certitude qu'un jour ou l'autre ce dernier peut lui être fermé.

Q. Sachant d'un autre côté que s'il traverse la frontière il lui faudra vendre à meilleur compte qu'au Canada s'il veut faire face à la concurrence américaine. —R. J'en doute, monsieur le président, et de fait je sais que dans des conditions normales le manufacturier canadien ne pourrait vendre au client américain alors qu'il lui faut acquitter des droits d'importation ou une taxe sur le revenu sur quantité d'articles et d'accessoires parce qu'ils n'existent pas dans notre propre pays, ce qui fait que, en réalité, les droits perçus sur ces marchandises constituent directement des impositions sur le revenu.

Q. Quelle quantité de matière première entre dans votre production sur laquelle vous ayez à acquitter des droits; autrement dit, quelle somme de droits acquittez-vous par année?—R. Il est assez difficile, messieurs, de vous fournir là-dessus des données précises. Ce que j'ai en mains est un aperçu succinct de l'industrie de la chaussure et du soulier au Canada rédigé par mes propres soins et rendu public en 1920. Nous y voyons que le cuir de semelle importé, il y en eut en cette année 1920, vient presque en entier des Etats-Unis et est grevé d'un droit de 17½ p. 100. Il y a le cuir de la tige, mégissé, ciré ou vernissé, qui comprend presque exclusivement du chevreau, et dont une faible partie est produite au Canada. L'industrie du chevreau n'existe pas encore pratiquement au Canada, bien qu'il y ait à Québec une fabrique qui s'y adonne présentement; toutefois le chevreau de luxe vient intégralement du dehors.

Le président:

Q. Puis-je poursuivre ce développement? Vous vous trouveriez en situation désavantageuse aux Etats-Unis, en dépit de la liberté d'y pénétrer, parce qu'une certaine partie de votre matière brute est imposée, qu'il vous faut acquitter des droits à son entrée au pays. Cette considération entrerait-elle pour une part substantielle dans votre prix de revient, pour le présent, monsieur Weaver?—R. Oui, pour ce qui est de la chaussure de luxe fort en demande aux Etats-Unis.

Q. Mais quant à la chaussure ordinaire, l'effet n'en serait pas le même?—R. Non, pas pour la chaussure de fabrication essentiellement canadienne.

Q. Toutefois vous vous trouveriez encore en mauvaise posture en ce que la machinerie achetée par vous aux Etats-Unis serait passible de droits à son entrée au Canada, n'est-ce pas le cas?—R. Absolument.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. Généralement parlant, vous risqueriez-vous à émettre une opinion sur un chiffre comparatif du prix de revient aux Etats-Unis et au Canada? Dans quel pays pensez-vous que ce prix serait le plus élevé?—R. Le prix de revient est sans conteste plus élevé au Canada qu'aux Etats-Unis, bien que je ne sois pas en mesure d'en fixer le chiffre, la chose d'ailleurs serait assez ardue à établir.

Q. Je crois comprendre, et j'accepte votre parole là-dessus, que le coût de revient serait plus élevé au Canada qu'aux Etats-Unis. Or je vous prierais de bien vouloir m'indiquer les éléments qui contribuent à élever ce chiffre? En d'autres termes, à quoi est dû cet écart de prix de revient?—R. Tout d'abord aux impositions sur le revenu pour les matières et accessoires importées et que le Canada ne produit pas.

Q. Et la machinerie?—R. Elle aussi doit venir du dehors.

Q. Et advenant que vous puissez acheter cette machinerie ou ces fournitures, au Canada, de sources domestiques d'approvisionnement en machines ou en fournitures, ne vous trouveriez-vous pas à payer le tout autant que le prix américain additionné des droits?—R. Je ne risquerais aucune réponse dans l'affirmative; je crois en sus qu'il ne serait pas exact de dire que les prix canadiens ou que le prix des marchandises produites en quantité considérable au pays, et ce pour une industrie arrivée à un plein développement ici, serait plus élevé au Canada dans la proportion des droits à acquitter ou dans n'importe quelle proportion élevée.

Q. Prenons un exemple spécifique. Supposons qu'il se fabrique au Canada une certaine machinerie cordonnière en tout semblable à celle d'origine américaine. Supposons aussi que vous, en votre qualité de fabricant de chaussures, fassiez l'acquisition de cette machinerie. Y aurait-il une différence substantielle de prix, que l'achat effectué le fût aux Etats-Unis, et que la marchandise fût dirigée sur le Canada en acquittant certains droits, ou qu'elle fût achetée d'un manufacturier du pays?—R. S'il s'agit d'une machine produite en quantité au Canada.

Q. Je vous parle de machinerie cordonnière.—R. La machinerie cordonnière est fort diverse.

Q. Bien, poursuivez.—R. S'il s'agit d'une machinerie produite sur une grande échelle au pays, je crois bien qu'elle serait vendue sur une base de prix de revient, sans que le tarif ait à y rien voir.

Q. Maintenant continuez et achevez ce que vous avez à dire sur les machines qui ne sont pas fabriquées en série.—R. Pour ce qui est de certaines machines spécialisées, il se peut que leur coût de fabrication au Canada soit majoré de toute la somme représentée par le tarif. Ce que j'en sais par un contact personnel avec les manufacturiers canadiens est à l'effet que, du moins pour ce qui touche aux industries concurrentielles où la lutte entre gens du terroir est aiguë, les prix ne se règlent pas sur le tarif mais bien sur le prix de revient.

Q. Admettez-vous que dans plus d'une ligne de la production canadienne, la concurrence a été abolie?—R. Je ne suis pas prêt à faire cette admission. Je ne crois pas que ce soit le cas pour nombre de marchandises entrant dans l'industrie de la chaussure.

Q. La chose est vraie pour certaines marchandises canadiennes, n'est-ce pas?—R. Possible. Je n'en suis pas foncièrement informé.

Q. Or là où c'est le cas, les prix sont-ils équivalents aux prix américains additionnés du tarif?—R. Je ne suis pas en mesure de répondre à ceci, monsieur le président. Je puis toutefois faire cette déclaration, et c'est un peu sortir du sujet, peut-être, dans le cas présent. J'ai, il y a quelque temps, fait un certain travail de recherches pour le compte de la Canadian Reconstruction Association, et à ce titre j'ai rédigé des rapports sur nombre d'industries canadiennes; or dans

[M. S. Roy Weaver.]

presque chaque cas, je me suis rendu compte que le fabricant canadien agissait en toute bonne foi, imposant des prix proportionnés au coût de revient et n'imposant pas de prix abusivement élevés.

Q. Et maintenant nous allons revenir où nous en étions quand je vous ai entraîné dans cette digression.

M. Gardiner:

Q. Une question, une seule, s'il vous plaît. Une bonne partie de la machinerie adoptée dans l'industrie manufacturière de la chaussure en notre pays nous vient des Etats-Unis et comporte le droit de royauté, n'est-ce pas?—R. L'*United Shoe Machinery Company of Canada* a fabriqué quantité de machines au Canada.

Q. Ici même?—R. Oui, une certaine quantité, mais pas toute. Ainsi je ne parle pas de ces machines hautement spécialisées et d'un coût absolument élevé. Il n'en reste pas moins que la proportion de la machinerie utilisée dans l'industrie de la chaussure et fabriquée au Canada a été en augmentant. Jamais je n'ai fait l'acquisition d'un outillage de fabrique et le détail de ces choses m'échappe entièrement, mais je sais, généralement parlant, que la proportion de la machinerie disponible, de fabrication canadienne, va en augmentant.

Q. Ce que je désire établir est ceci: pour ce qui est de la machinerie spécialisée introduite au pays et utilisée par nos fabricants sur une base de royauté, cette dernière doit-elle acquitter des droits au passage; ou vous faut-il acquitter des droits pour son acquisition?—R. Je le crois. Ce droit est de 35 p. 100 pour les Etats-Unis ou pour tout pays assujetti au tarif général.

M. Sales:

Q. Paye-t-on cette machinerie meilleur marché présentement que lorsqu'il fallait acquitter des droits sur son achat? Le loyer en est-il moins onéreux?—R. Certaines de ces machines peuvent être acquises. Le nombre de fabricants de machineries cordonnières est considérable en dehors de l'*United Shoe Machinery Company.*

Q. Le coût d'achat en est-il moins élevé présentement?—R. Je ne saurais vous répondre là-dessus, n'en ayant jamais acheté. Je n'en sais rien.

M. Milne:

Q. Vous avez parlé de la majoration du prix de revient du fait de l'existence de droits sur le cuir de luxe. En achetant ce cuir, vous obtenez, j'imagine, une remise ou drawback?—R. Quand un manufacturier canadien importe du matériel brut devant servir à la fabrication d'une marchandise destinée à l'exportation, et que ce matériel soit tenu distinct et séparé du reste du matériel, si alors il devient possible de retracer ce cuir et de l'identifier comme étant destiné à servir à l'exportation, il y a remise de 99 p. 100, je crois, sur la note des droits à acquitter.

M. Caldwell:

Q. En tient-on compte?—R. L'exportation des chaussures s'est faite sur une si petite échelle que je ne crois pas qu'aucun manufacturier canadien en ait profité.

Q. Par là peut disparaître le désavantage d'avoir à acquitter des droits d'importation sur le matériel brut devant servir à l'exportation aux Etats-Unis. Cette remise de 99 p. 100 sur le matériel d'importation enlève du coup tout désavantage?—R. Cela compte pour un, mais il ne s'octroie pas de drawback sur la machinerie, pas plus d'ailleurs que sur tout ce qui entre dans l'aménagement de la fabrique, et pourtant ces item comptent dans le prix de revient. Nulle remise sur la fourniture générale comme les crépins qu'il faut acheter tant pour fins d'exportation que pour fins domestiques. Cette disposition rela-

[M. S. Roy Weaver.]

tive au drawback serait vraiment de nature à servir en cas d'exportation active mais elle ne peut faire disparaître entièrement notre infériorité.

Le président:

Q. Nous venons de voir que le tarif est l'une des causes de la majoration, au Canada, du prix de fabrication vis-à-vis des prix américains. Qu'entre-t-il encore au tableau de la majoration des prix?—R. Le mot: tarif devrait porter cette définition qu'il constitue des droits pour fins de revenu imposés sur la machinerie et les fournitures n'existant pas au pays.

Q. Appelons-le tarif de revenu ou encore mettons de côté entièrement le terme de "tarif" et disons que les impositions douanières majorent le coût de la production. La chose est réglée désormais. Qu'est-ce encore qui peut augmenter vos frais en excédent de ceux des fabricants américains?—R. Certaines taxes, imposées au Canada et non aux Etats-Unis.

Q. La taxe sur les ventes, par exemple?—R. La taxe sur les ventes et les autres. Or, bien que je n'aie pas sur moi les données définitives là-dessus, je suis d'avis que l'ensemble des impositions canadiennes dépassent le chiffre américain.

Q. Voulez-vous parler des impositions municipales?—R. Peut-être.

Q. Je me rappelle avoir jeté les yeux sur un tableau comparatif des impositions où l'on mettait en regard certaines grandes villes américaines et Montréal, et le résultat ne concordait pas avec vos données. Toutefois, prenons la chose pour admise.

M. Caldwell:

Q. Acquittez-vous une taxe sur les ventes pour la chaussure que vous exportez aux Etats-Unis?—R. Non, mais bien sur tous achats de cuir et de fournitures entrant dans la confection de la chaussure.

Q. Et cette taxe, vous l'incluez dans le prix de votre marchandise?—R. Le consommateur américain n'aurait pas à acquitter de taxe sur les ventes.

Q. Le manufacturier doit-il acquitter une taxe sur les ventes pour une chaussure qu'il exporte?—R. Non, pas que je sache.

Le président:

Q. Voilà enfin réglées les impositions douanières et la taxe sur les ventes. Puis vient la prétention que nos taxes municipales sont plus élevées au Canada qu'aux Etats-Unis. Et maintenant qu'est-ce encore qui sert à majorer vos frais de production? La main-d'œuvre et l'administration sont plus coûteuses ici que là-bas?—R. A propos de main-d'œuvre, je ne possède aucune autre source de renseignements détaillés que ceci: le relevé du recensement américain nous dit qu'environ $200,000,000 sont passés en salaires versés à 200,000 employés, soit une moyenne de près de $1,000 par tête. Le recensement canadien de 1920, le dernier en date qu'ait effectué le Bureau fédéral de la statistique (et encore ces deux recensements ne peuvent se comparer l'un à l'autre, l'américain étant de 1919 et le canadien de 1920) montre que l'on a payé $14,205,270 à 13,230. employés, soit une moyenne de $1,074.

Q. Laquelle de ces deux années a vu les salaires les plus élevés? 1919 ou 1920? 1920 n'a-t-elle pas été l'année la plus chère de la période d'après-guerre?—R. J'ignore la date des débuts de l'inflation. Je ne suis au courant des choses de cette industrie que depuis une couple d'années.

Q. Tous les salaires tendent à s'uniformiser, tous ceux, du moins, de la main-d'œuvre. Je crois ne pas faire erreur en disant que le point culminant de l'inflation est arrivé en 1920?—R. Il importe toutefois de ne pas oublier que le Canada possède présentement des écoles techniques destinées à former des chefs d'atelier avertis, des surintendants ou autres individualités du genre, et

[M. S. Roy Weaver.]

que la plus grande partie de ces artisans doit présentement venir des Etats-Unis. Nombre de nos fabriques d'importance se voient dans la nécessité de faire venir leurs chefs d'atelier de chez nos voisins; or, pour avoir ces gens, il faut les payer un peu plus que ce qu'ils obtiennent aux Etats-Unis.

M. Caldwell:

Q. A ce propos nous n'avons rien qui nous dise le nombre d'employés travaillant à court terme et le nombre de temporaires. Les frais sont ceux-ci, et je les crois vrais pour presque chaque année, que nos gens traversent la frontière, assurés d'y trouver meilleurs gages; en ce moment même, l'exode se fait par centaines.

Le président:

Q. Je ne crois pas, monsieur Weaver, que vous alliez jusqu'à prétendre qu'un artisan de la chaussure travaillant à Montréal, je prends la moyenne, ait meilleure paye que son frère qui va travailler à Boston?—R. Mon sentiment est que les salaires s'équivalent ou à peu près, ce que je ne sais pas, c'est s'ils sont plus élevés à Montréal qu'à Boston ou *vice versa*.

Q. Nous ne serions injustes pour ni l'un ni l'autre, n'est-ce pas, en affirmant que les salaires sont équivalents aux Etats-Unis et au Canada? Impossible de justifier la majoration de vos frais de fabrication en prétextant que vous payez des gages plus élevés à la main-d'œuvre féminine ou masculine moyenne, n'est-il pas vrai? -R. Non, l'écart n'est pas dans le salaire, si ce n'est à l'endroit de certains artisans spécialisés et de mains tout à fait expertes qu'il faut faire venir du dehors et à qui il faut payer un salaire assez alléchant pour les induire à traverser au Canada.

Q. La demande de main-d'œuvre experte n'est-elle pas aussi grande dans les centres industriels très actifs des Etats-Unis?—R. Pour un homme qui a exercé la surintendance aux Etats-Unis dans un établissement considérable, les manufacturiers canadiens ont appris à leurs dépens qu'il leur fait faire des offres fort alléchantes pour les engager à traverser au Canada.

Le président:

Q. Vous étiez secrétaire de cette association. Ne serait-il pas du ressort et du devoir de cette association de songer à la création de quelque école technique pouvant former un certain nombre de nos fils, ce qui éviterait de faire venir des gens des Etats-Unis?—R. En fait de "fondation" rien ne serait mieux vu de l'Association des Manufacturiers de Chaussures que le développement de l'enseignement technique au Canada. On y a songé très sérieusement. Plusieurs délégations ont approché sir Lomer Gouin, alors premier ministre de la province de Québec, et ont obtenu son assentiment. Nous nous sommes mis en contact avec le directeur de l'école technique de Montréal et l'on a tenté de trouver des moyens de faire ouvrir des classes à l'école technique de Montréal dans le but exprès de former, parmi la main-d'œuvre des fabriques canadiennes, les sujets particulièrement aptes à remplir les fonctions de contremaître et de surintendants, et ce en vue de rendre l'industrie canadienne indépendante de la main-d'œuvre étrangère.

Q. La plupart des contremaîtres et surintendants de vos fabriques sont-ils venus des Etats-Unis?—R. La chose est vraie pour nombre de surintendants des maisons importantes où se fabriquent de la marchandise de luxe.

M. Caldwell:

Q. Et la situation n'a pas changé depuis trente ou quarante ans?—R. Je ne connais pas de fabrique qui ait duré quarante ans, et j'en connais bien peu de trente ans.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. Vingt ans?—R. Oui, celles-là sont assez nombreuses, si l'on s'en tient aux établissements d'importance; oui, chez celles-là, une forte proportion des surintendants sont américains.

Q. Et ces établissements n'arrivent pas à donner le jour à un homme qui puisse assumer les fonctions de contremaître?—R. La chose dépend en grande partie du contremaître en exercice et du surintendant. Si vous avez sous la main un contremaître vraiment à son poste, ou un surintendant digne de ce nom, intéressé à ses fonctions et à ses hommes, vous le verrez choisir très souvent un sujet quelconque qu'il prend au bas pour le porter au haut de l'échelle.

Q. La chose est donc possible?—R. Fort possible, mais il serait si préférable de créer des cours techniques et d'assurer à ce pays certaines facilités pour fournir une éducation technique.

Q. Nous l'admettons. De votre côté, vous admettez qu'il est possible d'arriver à ce que vous dépeignez? Les manufacturiers vont disant: "Soyez patriotes. Achetez de la marchandise canadienne." Ceux-là devraient être assez patriotes à leur tour pour former leurs propres employés et en faire de hauts fonctionnaires. —R. C'est justement ce à quoi ils tendent en prenant leurs dispositions pour obtenir ces facilités.

Q. Il semble bien qu'ils n'aient pas très bien réussi, dans l'industrie cordonnière, à former le technicien averti.—R. Comme la main-d'œuvre de manufacture, travaille dans des conditions de temps de paix, l'ouvrier moyen est retenu assez étroitement dans le cadre restreint de ses fonctions propres, et s'il est vrai que certains d'entre eux seraient tout disposés à sacrifier une portion de leur temps pour permettre au surintendant ou au contremaître de leur inculquer certaines notions et leur expliquer les raisons pour lesquelles il importe de faire telle et telle chose de telle et telle façon, ces mêmes gens s'attendent à ce que le temps ainsi consacré leur rapporte autant. La question n'est pas aussi simple qu'elle peut vous apparaître. D'un autre côté, nombre d'ouvriers ont manifesté leur désir de suivre les cours techniques dès leur ouverture.

Le président:

Q. Ceci clôt-il vos vues sur les raisons qui militent en faveur de la majoration des frais de production au Canada sur ceux des Etats-Unis?—R. Non, la question de quantité constitue un facteur important.

Q. Et à quel moment ce facteur entre-il en jeu? Je n'ai pu obtenir de M. Warrington une donnée au point sur le moment où commençait la fabrication économique d'une fabrique. Vous me suivez? Ainsi pour citer un cas analogue. On a trouvé par l'expérience qu'un bateau à vapeur de 8,000 à 11,000 tonnes, d'une vitesse de 9 nœuds, est celui qui rapporte le plus comme cargo. J'imagine bien que dans toute industrie il se trouve un niveau de production où l'on peut dire "Bon, voilà le moyen de produire économiquement avec les moyens d'action accessibles à cette maison".—R. J'ignore à quelle phase on arrive. J'ignore également à quel point de développement matériel une fabrique produit le plus économiquement. Je me demande si la moyenne des fabriques des Etats-Unis est bien plus considérable que la moyenne canadienne.

Q. Quelle importance matérielle ou extérieure doit avoir une fabrique pour pouvoir fonctionner économiquement? Vous venez devant nous avec l'intention avouée de justifier l'existence du tarif. Vous nous avez dit: "Notre industrie est en grande partie aux mains de petits établissements." Voyez-vous une des raisons qui la rendent incapable de concurrencer le producteur étranger en ce qu'elle est subdivisée en de trop nombreuses entreprises de petite envergure? La raison est-elle là?—R. Je dis ceci que si un petit nombre de fabriques fournissait à tout le marché canadien, la production pourrait s'effectuer dans des conditions

[M. S. Roy Weaver.]

beaucoup plus économiques; on en voit la preuve dans ces mergers américains monstrueux où l'on s'efforce encore d'arriver à l'économie de production.

Q. Croyez-vous qu'il soit juste de demander à la population canadienne de payer plus cher chaussure et soulier parce que votre industrie n'est pas posée sur une base saine et économique?—R. Il me semble, monsieur le président, que l'industrie manufacturière de la chaussure peut passer pour être établie sur une base saine et économique si l'on songe aux conditions qui l'ont vue se développer et à l'état économique actuel de notre pays.

Q. Vous répondez mal à ma question. Vous affirmez que les conditions de croissance de cette industrie peuvent faire qu'elle n'ait pas donné pleine satisfaction. Vous me comprenez bien, n'est-ce pas? Est-il bien raisonnable de hausser un tarif pour que la production puisse s'effectuer dans 1,000 petits établissements, alors que 10 établissements de quelque envergure s'acquitteraient de la tâche à meilleur compte?—R. Je ne veux pas passer pour chercher à répondre évasivement à vos questions, et d'un autre côté je me demande comment on pourrait effectuer la transition du grand au petit nombre d'établissements.

Q. Ce n'est pas là mon but, non plus, M. Weaver. Je ne fais que vous poser une question plus ou moins abstraite, savoir s'il est bien raisonnable de la part d'une industrie de se présenter devant un corps représentatif comme celui que nous constituons ce soir, et de nous dire en toutes lettres: "Notre industrie ne fonctionne pas sur une base qui lui permette de fournir les résultats les meilleurs. Nos établissements sont beaucoup trop nombreux. Nous pourrions faire mieux, institués en mergers puissants, et cependant nous sommes d'avis que l'on devrait maintenir le tarif. Je me demande si je dois bien vous demander si oui ou non cette attitude est la bonne. Vous êtes à l'emploi de ces messieurs, et il est peut-être indiscret de ma part de vous poser cette question."

Q. Etes-vous d'avis que sans ce tarif de protection, ces petits établissements verraient le jour? Que l'individu sans capital se lancerait dans les affaires?—R. Les Etats-Unis comptent quantité de petits établissements.

Q. Etes-vous d'avis que plusieurs des nôtres resteraient en fonctionnement au Canada sans la protection?—R. Impossible de répondre à cette question, monsieur le président.

Q. Avez-vous une opinion à ce sujet?—R. Vous me demandez si, à mon sens, en l'absence de tout tarif, autant de petits établissements verraient le jour que nous en avons compté ces dernières années?

Le président:

Q. Dans les conditions présentes?—R. A vrai dire, je me demande pourquoi il en est surgi autant, car je sais bien que je ne mettrais pas volontiers de l'argent dans un petit établissement.

M. Caldwell:

Q. J'aimerais connaître votre sentiment en l'espèce?

M. SALES: Je ne crois pas que cette attitude soit équitable. Ce jeune homme est à l'emploi de gens qui croient aux bienfaits du tarif, et je ne vois pas que l'on puisse le pousser au pied du mur pour en obtenir une réponse.—R. Je me demande si je pourrais, de toute façon, répondre à cette question; je pense aussi qu'en enlevant le tarif, quantité de nos établissements présents au Canada se verraient dans l'obligation de fermer à brève échéance.

Le président:

Q. Et serait-ce les petits ou les gros établissements?—R. En premier lieu passeraient les entreprises les moins solides, qu'elles fussent petites ou grosses. La chose se passerait comme suit: Les établissements mettraient la main sur une certaine proportion de la clientèle canadienne, que ce fût pour des raisons

primitives de prix ou de nouveauté, car l'élément d'attraction existe toujours dans un article venu du dehors. Certaines gens achèteront de la marchandise exotique sans égard à la qualité et tout simplement parce qu'elle est exotique.

M. Caldwell:

Q. Parce que le style en est nouveau?—R. Non, car les manufacturiers canadiens fabriquent des styles absolument au niveau de la marchandise américaine; ce sont les détaillants qui sont lents à les avoir en magasin.

Q. Vous affirmez qu'en l'absence de tout tarif, bon nombre de ces établissements fermeraient leurs portes, puis vous ajoutez que si le Canada ne comptait que dix établissements de cette catégorie, les affaires en seraient plus prospères.—R. E nl'absence de tout tarif je dois dire que, selon moi, seuls demeureraient les petits établissements, pourvoyeurs des besoins locaux seulement, et que les grands établissements se verraient, tôt ou tard, dans l'obligation de cesser leurs opérations. Les établissements dont les activités ont pris un caractère national disparaîtraient dans un laps de temps quelconque sous la poussée des établissements américains.

Q. Vous venez de dire, cependant, que les grosses entreprises seraient dans une meilleure posture?—R. Il restera toujours de petites entreprises pour répondre à la demande locale, je veux dire faisant un commerce restreint dans des limites restreintes. L'expérience me l'a appris.

Le président:

Q. Passons aux déclarations de M. Deachman, page 1243?—R. Il y dit que la moyenne de capital américain placé en 1914 dans la fabrication a été de $187,000, et que cette moyenne au Canada en 1919 a été de $240,000; mais dans un cas il expose une situation d'avant-guerre, alors que dans l'autre il s'agit d'une situation d'après-guerre. Il y a ceci en outre: la formule fournie aux fabricants canadiens pour y faire leurs déclarations de capital de premier établissement, comporte quatre rubriques: emplacement, bâtiments et aménagement, machinerie et outillage, matériel en mains, approvisionnement en voie de fabrication, etc., encaisse, comptes de commerce et d'administration, le tout sans une place pour les déductions; rien que le capital engagé sans tenir compte des défalcations. Il semble bien qu'il soit arrivé ceci: le recensement américain fournit un capital net, alors que le recensement canadien donne un capital brut. A preuve que M. Deachman ne représente pas la situation dans son objectivité, c'est que j'ai en mains des données à l'effet que la moyenne du nombre d'employés dans les établissements canadiens est de 76, alors qu'elle arrive à 128 aux Etats-Unis.

M. Caldwell:

Q. D'où vous viennent ces données?—R. De sources officielles. Le procédé canadien consiste à diviser le nombre d'établissements par le nombre total d'employés.

Q. Avez-vous inclus dans le tableau canadien les établissements de 5 employés?—R. Je prends la totalité des entreprises canadiennes. La définition d'un établissement industriel étant la même ici qu'aux Etats-Unis.

Q. Comment appelez-vous la chose?—R. Un établissement industriel.

Q. Et cela s'appelle un établissement industriel un groupe de cinq employés?—R. Oui.

Q. Compte-t-on beaucoup de ces établissements aux Etats-Unis dotés d'aussi peu d'employés?—R. Je ne saurais dire, proportionnellement à la population.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. Proportionnellement au nombre d'établissements?—R. Mais il vous faut y faire entrer cette proportion en établissant votre moyenne. Tout ce que je vous fournis est une moyenne.

Q. On peut prouver n'importe quoi par la moyenne; d'un autre côté, vous avez déclaré que la plus grande partie de nos établissements sont de peu d'importance. N'est-il pas de fait que le plus grand nombre d'établissements de cette nature aux Etats-Unis sont de grande envergure? -R. On compte quatre établissements américains capables de produire de 30 à 40 p. 100 du rendement général, or je me demande comment l'on peut arriver à établir quelque comparaison sans recourir à la moyenne. Les données de M. Deachman reposent sur une moyenne et mes propres données sont puisées à des sources officielles. L'unique source de renseignements que je possède montre que pour notre pays la moyenne des employés est de 76 et pour les Etats-Unis de 128.

Q. Mais je veux faire entrer également au dossier cette déclaration à l'effet que la plus grande partie de nos établissements sont de peu d'importance ou encore de proportions fort modestes, alors que la majorité des établissements américains sont d'un certain calibre.—R. Les Etats-Unis comptent de 1,450 à 1,500 établissements. Or si l'on prend de 33 à 40 p. 100 de la production comme sortant de quatre établissements, et si vous continuez dans cette voie, vous éliminez vite quantité de petites entreprises.

M. Milne:

Q. Vous passez du capital aux employés. Pourquoi ne pas vous en tenir au capital?—R. Je pourrais, monsieur le président, vous fournir sur les établissements canadiens des données qui, par la façon dont on procède dans ce volume, constitueraient un capital brut. Les données américaines me manquent. En fait je n'ai pris connaissance qu'ici même hier soir des chiffres fournis par M. Deachman, et d'un autre côté je ne pouvais apporter avec moi qu'une certaine quantité de données. Toutefois il me semble que ce que je viens de dire sur la moyenne de 76 employés pour le Canada et de 128 pour les Etats-Unis devrait montrer assez bien que la mise de fonds devrait se proportionner au nombre d'employés.

Q. N'est-il pas de fait que les établissements américains sont mieux agencés que les nôtres et qu'ils répartissent la besogne parmi un certain nombre d'entre eux?—R. Il se rencontre des établissements américains mieux agencés que les nôtres.

Q. Le rendement en est plus considérable?—R. Exactement. Les entreprises en mesure de tirer parti de la production en grand, de la population du pays et de tout, sont en mesure de fabriquer plus économiquement; mais je sais ceci, et c'est que les grands établissements canadiens font tout le nécessaire pour améliorer la qualité de leurs marchandises, réduire de toute façon le coût de revient, qu'ils possèdent le dernier cri de la machinerie économique qu'ils peuvent trouver ou que leurs ressources leur permettent d'acquérir.

Q. Ce que j'entendais surtout dire est ceci: si je comprends bien l'organisation américaine, on y trouve un établissement qui s'adonne à la fabrication exclusive d'une chaussure quelconque; un autre une autre chaussure, et ainsi de suite.—R. Vous entendez dire que la spécialisation est plus avancée aux Etats-Unis qu'au Canada. Personnellement je crois que c'est le cas; en vérité je suis d'avis que la spécialisation est plus avancée aux Etats-Unis qu'au Canada.

Q. Cette politique fait-elle du chemin au Canada?—R. Elle fait son chemin, mais, comme je l'ai fait remarquer cet après-midi, les possibilités de la spécialisation sont bornées en grande partie par le chiffre de la population à servir. Je veux dire qu'un homme qui fait affaires avec le commerce de détail doit faire face à des frais de distribution beaucoup plus élevés s'il n'a à offrir

[M. S. Roy Weaver.]

au commerce que des chaussures de femmes, la moyenne des commandes se trouvant nécessairement plus restreinte. D'un autre côté, si le commis-voyageur est en mesure de pouvoir offrir au magasin général un assortiment général de chaussures (je prends cet exemple parce qu'une bonne partie des ventes se font aux magasins généraux), il y a des chances d'obtention de commandes considérables.

Le président:

Q. S'il était possible de faire que, par voie d'organisation, un établissement se donnât tout entier à un genre de chaussures, un autre à un autre genre, et un troisième à un troisième genre, le tout conjugué à un système de vente collective, le coût de distribution n'en serait-il pas diminué tout comme le coût de production?—R. La chose paraît belle en théorie, monsieur le président, mais je me demande comment elle irait dans la pratique. Je ne connais aucun système considérable de distribution de ce genre que l'on a imaginé, comme ayant été un succès.

Q. Croyez-vous que les frais de distribution sont très élevés? R. Il n'y a pas de doute à ce sujet. On peut les attribuer dans une grande mesure aux conditions au Canada, à notre faible population et à notre situation géographique.

Q. Au fait que la population est répartie sur une grande étendue? R. Oui.

Q. Est-ce qu'il n'incombe pas à ceux qui y sont le plus aptes à imaginer quelque plan afin d'éliminer cette distribution des frais?—R. La question est des plus difficiles. C'est difficile d'avoir le meilleur système possible. Je sais que la plupart des fabricants réalisent que les frais de distribution sont très élevés, mais la manière d'y faire face est un problème insurmontable. Je sais aussi, que non seulement il n'y a qu'un petit nombre de fabricants de chaussures qui font des profits, mais il n'y a de même qu'un très petit nombre de détaillants et de grossistes qui en font aussi. J'ai une liste d'environ 35 maisons de gros pour les chaussures qui ont fait faillite au cours des deux dernières années. Les faillites ont été exceptionnellement nombreuses, et notre division de services de crédits possède un grand nombre de renseignements en ce qui concerne les compagnies de détaillants également.

M. Caldwell:

Q. Parlez-vous des deux dernières années?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que les détaillants n'étaient pas encombrés d'un gros stock de chaussures à prix élevés lorsque la déflation dans les prix s'est fait sentir?—R. Oui. Les faillites ont été causées en partie par cela et en partie par les changements rapides dans les modes.

Q. Combien ont été causées par le changements dans les modes et combien par des stocks considérables de chaussures à prix forts?—R. Elles ont été causées dans une très grande mesure par les changements dans les modes. C'est une situation mondiale. Il faut aussi dire qu'il existait une vive concurrence au Canada.

Q. Est-ce que l'on ne pouvait pas dire aussi la même chose des gros stocks de marchandises chez les marchands? R. L'industrie de la chaussure a été plus durement atteinte que n'importe quelle autre au Canada.

Q. Je n'ai pas eu connaissance de cela. Je suis actionnaire dans une compagnie propriétaire de trente magasins. L'industrie de la confection a eu le plus à souffrir.—R. Nous n'avons pas été dans ce cas-là.

Le président:

Q. Comment le commerce de la chaussure a-t-il subi ces pertes?—R. De différentes manières.

[M. S. Roy Weaver.]

Q. Quelle est l'influence de ces changements dans les modes? R. C'est un grand mystère, monsieur le président. J'ai assisté mardi de la semaine dernière sur invitation, à une assemblée du comité des modes de l'industrie de la chaussure à New-York. Celui-ci s'est réuni dans le but de préparer les modes probables pour la saison prochaine, et aussi afin d'aider les détaillants en faisant connaître une déclaration faite par les fabricants aux grossistes sur ce qui serait en demande la prochaine saison, pour qu'ils puissent faire leurs achats en toute sûreté. J'attends encore l'explication de l'origine des modes. On sait que l'opinion parisienne exerce une grande influence dans la question des modes.

Q. Mais pas dans le cas des chaussures d'hommes?—R. Le problème des modes est restreint surtout aux chaussures de femmes.

Q. Les modes changent. Il y a quelques années, plus la forme des chaussures s'approchait de celle d'une aiguille, mieux c'était. R. Les changements dans les chaussures d'hommes n'ont pas été aussi rapides ni aussi coûteux que dans les chaussures de femmes.

Q. Monsieur Weaver, je crois que vous devriez nous parler d'un autre sujet. —R. On a déclaré, à la page 1244, que les fabriques de chaussures canadiennes seraient à peu près dans la même position que celles dans le Wisconsin, sous le libre échange. Je voulais simplement faire remarquer que si le marché domestique était fermé ou réduit pour les fabriques de chaussures canadiennes, elles pourraient s'adresser nulle part ailleurs afin d'écouler leurs produits. Les pays étrangers s'entourent tous de barrières sous forme de tarifs élevés. L'Australie a un tarif de 55 p. 100 *ad valorem*, si je me rappelle bien, sur les chaussures canadiennes. L'Afrique-du-Sud a imposé un embargo sur la plupart des chaussures dans le but de protéger son industrie domestique. Il n'entre pas de chaussures dans ces cas sauf avec un permis, et on n'émet pas de permis excepté dans des circonstances tout à fait spéciales. En tant qu'il s'agit des Etats-Unis, ce serait très difficile pour un fabricant canadien de s'y établir et de s'y créer un commerce, sachant que son commerce aux Etats-Unis pourrait être anéanti du jour au lendemain, selon la fantaisie des autorités américaines. C'est la pure vérité que les fabricants de chaussures canadiens ont vendu des chaussures à la France pendant la guerre, mais lorsque la situation financière s'est gâtée, et que la valeur du franc a baissé à vue d'œil, les fonds qui avaient été employés à l'établissement d'un débouché pour les fabriques canadiennes ont été complètement perdus.

M. Caldwell:

Q. Vous ne vous attendez pas à ce que la monnaie des Etats-Unis disparaisse? R. Non, mais il y a des lois qui pourraient chasser les négocients canadiens en tout temps. La possibilité la plus dangereuse est celle de lois défavorables sur le tarif.

Q. Vous n'estimez pas que les Etats-Unis imposeraient un tarif sur les chaussures?—R. Je ne sais pas trop. Le tarif y est encore en vigueur. Si le congrès américain décidait d'imposer les peaux, par suite d'une agitation de la part des cultivateurs ou de tout autre élément là-bas, il pourrait très bien arriver que le congrès fût forcé de placer un tarif sur les chaussures en manière de compensation.

M. SALES: Il nous faudrait alors fabriquer nos propres harnais.

Le TÉMOIN: J'ai ici un mémoire établissant la comparaison entre les industries des chaussures au Canada et aux Etats-Unis. On vous a déjà donné quelques-uns de ces chiffres, mais peut-être que cela vous ferait plaisir de les entendre de nouveau. Le nombre des usines aux Etats-Unis est d'environ 1,441, et au Canada il est légèrement inférieur à 173. Ce nombre est probablement descendu à 160 à l'heure actuelle. La production des chaussures en 1919 a été pour les Etats-Unis d'environ 330,000,000 de paires, et pour le Canada, de 19,160,749.

M. Sales:

Q. Combien y a-t-il d'usines aux Etats-Unis?—R. Il y en a 1,441 aux Etats-Unis. D'après les chiffres de 1922, la production américaine a été de 310,000,000 de paires. Au Canada, elle a été de 16,000,000 de paires.

Le président:

Q. Est-ce que vous avez le nombre des employés dans les deux pays?—R. Oui, j'ai ce renseignement ou je puis vous le donner approximativement. La population des Etats-Unis est de 108,000,000, et celle du Canada est de 9,000,000.

Q. Je parle du nombre des employés.—R. J'y arrive. Le nombre des usines par million de population était d'à peu près 13 aux Etats-Unis, contre 18 ou 19 au Canada. Même avec un plus petit nombre d'usines en proportion de la population, les Etats-Unis peuvent se livrer à une exportation assez considérable. Le nombre des personnes qui tirent leur subsistance de l'industrie de la chaussure est, aux Etats-Unis, de 800,000 environ, tandis qu'il est de 65,000 au Canada. Le nombre des employés aux Etats-Unis ira jusqu'à presque 250,000 à l'heure actuelle.

Q. Vous divisez le nombre de personnes par cinq afin d'obtenir le nombre des employés, n'est-ce pas?—R. Je faisais mes calculs d'après la base de 200,000, qui était le chiffre officiel pour les Etats-Unis en 1919, contre les chiffres de 1913 pour le Canada. Le nombre des personnes employées par usine sera un peu plus élevé je crois au Canada, à cause du fait que les familles sont plus nombreuses dans le Québec, ce qui fera une petite différence. Le nombre réel des employés est dans le voisinage de 200,000 aux Etats-Unis, contre à peu près 13,000 ou 14,000 au Canada.

Le PRÉSIDENT: Ç'aurait été une bonne chose si nous avions eu les chiffres de la production.

M. Caldwell:

Q. A moins que nous n'obtenions les chiffres réels, c'est inutile d'inscrire tous ces renseignements dans le procès-verbal.—R. J'ai les chiffres exacts pour le Canada. Le nombre des employés selon le recensement de 1920 était de 13,230. Je vous donnais ces chiffres pour les Etats-Unis selon le recensement de 1919. C'est un peu difficile de les avoir pour exactement la même période. Le chiffre de 200,000 pour les Etats-Unis est officiel.

Le président:

Q. Si nous avions les chiffres exacts pour le Canada, ils indiqueraient la production par employé. Cependant, vous êtes venu ici pour exposer comment vous comprenez la question, et nous ne voulons pas vous limiter dans quoi que ce soit que vous ayez à dire.—R. Aux Etats-Unis le nombre des entreprises manufacturières de chaussures qui ont fait faillite en 1918 est de douze. Le nombre de celles qui ont fait faillite depuis 1885 est d'environ 178. La capacité, la production quotidienne de la fabrique la plus considérable est de 140,000; au Canada elle est de 9,000. Telle est leur production quotidienne.

Q. Afin que cette comparaison soit juste, il faut que vous nous disiez combien l'industrie américaine est considérable en comparaison avec l'industrie canadienne.—R. Comment puis-je vous dire cela sauf par le nombre de paires de chaussures fabriquées?

M. Caldwell:

Q. Dites-nous quelle est la fabrique la plus considérable aux Etats-Unis et la plus considérable au Canada, et nous pouvons alors obtenir la production par tête.—R. Je ne puis pas vous dire le nombre des employés; je ne possède pas cette information.

[M. S. Roy Weaver.]

M. Milne:

Q. 9,000 paires constituent la production la plus considérable au Canada?—R. C'est la capacité de la *Ames-Holden-McCready Company*. La production actuelle journalière de la compagnie fabricante de chaussures la plus importante est de 135,000, aux Etats-Unis. Au Canada, elle est de 3,750. Il existe quatre firmes manufacturières de chaussures aux Etats-Unis, produisant ensemble 400,000 paires de chaussures chaque jour, ou de 33⅓ à 40 p. 100 de la production totale. Le Canada ne possède pas des entreprises de fabrication de chaussures aussi vastes. La capacité totale en paires est de 1,750,000 aux Etats-Unis, alors qu'elle est de 85,000 au Canada. La capacité actuelle quotidienne en paires est pour les Etats-Unis, de 1,200,000, contre 65,000 pour le Canada. Je voulais aussi appuyer sur le fait que la concurrence qui existe entre les fabricants canadiens, assure le prix le plus bas possible auquel les marchandises peuvent être produites dans les circonstances économiques actuelles au Canada, et que cette concurrence assure la protection absolue en ce qui a trait au prix aux acheteurs de chaussures canadiennes.

M. Sales:

Q. Voulez-vous expliquer comment il se fait qu'avec toutes les améliorations, telles que les machines, lorsque l'on fabriquait les chaussures à la main—et elles duraient bien plus longtemps que les vôtres—qu'elles ne coûtaient pas beaucoup plus. Quels avantages offrent ces machines et cette fabrication en quantités immenses? Quel en est l'acquéreur?—R. Si je vous comprends bien, vous dites que les anciennes chaussures fabriquées à la main duraient plus longtemps que les chaussures fabriquées de nos jours.

Q. Oui.—R. Vous devez vous rappeler qu'à l'époque dont parle M. Sales, il n'y avait pas de trottoirs, non plus que des chaussées de ciment.

Q. J'habitais un pays où nous avions ces pavages et ces trottoirs durs ainsi que des chemins macadamisés. Cela usait plutôt les chaussures et l'on m'a fabriqué là-bas une paire de chaussures alors que j'avais 20 ans.—R. Est-ce que ce n'était pas des chaussures beaucoup plus pesantes que les chaussures fabriquées de nos jours?

Q. Non, je ne le crois pas. Je sais que c'était une vraie bonne paire de chaussures. J'en étais fier.—R. Est-ce que vous les portiez tous les jours comme le font la plupart des hommes maintenant?

Q. Je portais mes chaussures de travail tous les jours et mes chaussures propres, le dimanche, comme je le fais à l'heure actuelle.—R. Les chaussures propres duraient longtemps. C'est plus économique pour une personne d'avoir deux paires de chaussures et de les porter tous les deux jours, que d'avoir seulement une paire.

Q. Je désire savoir à quoi ont servi toutes ces améliorations et cette énorme production, parce que les chaussures étaient meilleur marché qu'à présent.—R. En ce qui concerne le prix de la main-d'œuvre.

Q. Les prix des chaussures. Je ne connais rien au sujet du prix de la main-d'œuvre ou d'autre chose. Le prix des chaussures que je porte, en ma qualité de consommateur.—R. Le dollar valait alors davantage que le dollar actuel.

Q. Il y a un peu de différence entre la production quotidienne de 2,200 paires de chaussures de M. Ritchie à Québec, et un homme qui coud laborieusement à la main...

Le PRÉSIDENT: J'ai demandé à M. Stewart de venir ce soir. Nous désirons terminer l'interrogatoire de ce témoin, afin que M. Stewart puisse s'en aller par le premier train demain, s'il désire partir pour chez lui. Je pense que vous avez autre chose à nous exposer, M. Weaver, et j'essaierai de m'abstenir de vous poser

des questions, et je pense que le reste du comité va probablement suivre mon exemple.

Le TÉMOIN: C'est tout ce que je désire vous communiquer, sauf la déclaration suivante: pendant la guerre, le gouvernement canadien a acheté des chaussures à des prix plus bas que ceux de presque toutes les autres denrées que l'on achetait alors.

M. Sales:

Q. C'étaient des chaussures fabriquées avec du papier brun? R. Ce que vous dites des chaussures de papier—ce que l'on dit si souvent des semelles intérieures de papier est tout à fait erroné. On n'emploie pas de papier dans la fabrication des chaussures, sauf ces contreforts de fibre, et ces bouts de fibre dont on fait un certain usage. Ceux-ci sont absolument imperméables et ils donnent toute satisfaction dans tous les genres de chaussures. On les emploie aux Etats-Unis aussi bien qu'au Canada. Ils offrent certains avantages. Les bouts de fibre et les contreforts manufacturés rehaussent bien plus l'apparence d'une chaussure que dans le cas du cuir se terminant en pointe.

M. Caldwell:

Q. Je désire appuyer la déclaration du témoin que le gouvernement canadien a acheté des chaussures inférieures pour les soldats, en France. J'avais deux fils en France et ils m'ont écrit pour leur demander de leur envoyer des chaussures. Celles qu'on leur avait remises ressemblaient à des tamis. —R. Je ne veux pas dépenser du temps inutilement, mais je pense qu'il faudrait donner quelques mots d'explication. Les conditions en Angleterre et celles en France différaient totalement de celles dans l'Afrique du Sud. La chaussure de l'armée canadienne était une chaussure qui avait donné apparemment toute satisfaction. Elle était fabriquée d'après les devis.

Elle avait donné apparemment toute satisfaction pendant la guerre du Sud Africain et on a donné des commandes pour ces chaussures d'après ces devis. Les fabricants canadiens ont fabriqué ces chaussures d'après les devis qui leur avaient été donnés. Ils ne pouvaient pas faire autrement. Lorsque ces devis ont été changés, on a adopté des chaussures plus fortes convenant mieux aux travaux dans les tranchées. La chaussure de l'armée canadienne équivalait à celle portée par n'importe quel soldat sur le champ de bataille.

M. CALDWELL: J'aimerais que vous disiez cela à quelques-uns des soldats qui ont porté la chaussure de l'armée canadienne.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, n'allons pas discuter ce sujet. Poursuivez et dites ce que vous avez à dire.

Le TÉMOIN: C'est tout, sauf que j'aimerais déposer cette copie d'une petite circulaire émise il y a environ un an, exposant les faits industriels. C'est une d'une série indiquant là où on a besoin de protection. Il y a une déclaration que j'aimerais vous faire connaître (il lit):

> "Les chaussures fabriquées aux Etats-Unis sont semblables à celles fabriquées au Canada, et les excédents des stocks dans les fabriques des Etats-Unis seulement, seraient plus que suffisants à répondre aux besoins du commerce canadien. Mais bien qu'une réduction du tarif aurait pour résultat l'encombrement du marché canadien par les chaussures américaines, chaque fois que les usines de ce pays auraient besoin d'un débouché pour l'excédent de leur production, les usines des Etats-Unis considéreraient d'abord les besoins chez eux chaque fois que la demande dépasserait l'offre."

Je vais vous donner cette copie classifiée comme pièce n° 112, pas imprimée.

[M. S. Roy Weaver.]

M. Milne:

Q. De sorte que les fabricants de chaussures de ce pays veulent à tout prix que le pays les fasse vivre?—R. Les manufacturiers de chaussures ne sont pas en mesure de dire ce que nous allons faire. Ils ne font que présenter leur cas, L'emploi d'un grand nombre de travailleurs est en jeu, ainsi que la subsistance de leurs dépendants. Il faut tenir compte du placement de capitaux considérables. Les fabricants sont obligés de vous exposer leur cas et de laisser le pays en disposer comme il l'entendra. C'est tout ce qu'ils peuvent faire. Ils croient qu'ils fournissent de l'emploi à ces travailleurs, ce qui fournit un débouché domestique pour leurs produits et pour leurs industries canadiennes qui paient des taxes considérables, et ils demandent que le pays et vous teniez compte de ces considérations.

Le PRÉSIDENT: Nous vous remercions beaucoup, M. Weaver, de vos explications très précieuses.

M. Sales:

Q. Quel âge avez-vous, M. Weaver?—R. 33 ans.

Le témoin se retire.

M. FREDERICK W. STEWART est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Vous êtes le président de la *Cluett, Peabody Co. of Canada, Limited?*—R. J'en suis le vice-président et le directeur-gérant.

Q. Où est votre siège social?—R. A Montréal.

Q. Où se trouve votre usine?—R. Nous en avons une à Saint-Jean, Québec, et une autre à Kitchener, Ontario.

Q. Vous fabriquez le faux-col Arrow?—R. Oui.

Q. Vous avez suggéré que comme le nom de votre compagnie avait été mentionné par M. Pedlow, dans son témoignage, au sujet des prix auxquels les faux-cols étaient vendus, et la fixation des prix, que vous devriez avoir en toute justice la chance d'exposer votre aspect de cette question au comité?—R. C'est bien cela.

Q. Vous comparaissez à cette fin aujourd'hui?—R. Voulez-vous que j'expose mon cas et que je ne réponde pas à des questions?

Q. Nous ne permettons à personne de comparaître sans qu'il réponde à des questions, mais nous laissons les témoins commencer par exposer leur cas.—R. Je me trouvais dans l'Ouest lorsque j'ai lu la déclaration faite par M. Pedlow, qui est l'un de mes vieux amis et pour lequel j'ai beaucoup d'estime. Je ne suis arrivé chez moi que samedi. Je n'ai réellement pas eu beaucoup de temps à ma disposition depuis mon arrivée. J'ai été à mon bureau hier et aujourd'hui, et n'ai pas eu grand temps pour préparer un plaidoyer déterminé, mais j'aimerais esquisser à votre comité le point de vue de ma compagnie dans l'affaire que M. Pedlow a mentionnée. J'aimerais d'abord dire qu'il n'y a aucune marchandise qui est fabriquée ou produite dans aucun pays ou dans n'importe quelle industrie, qui puisse se comparer le moindrement aux faux-cols. Il n'existe pas de compagnie manufacturière, je parle maintenant du continent américain plutôt que de n'importe quelle fabrique en Angleterre, qui fabrique un faux-col de plusieurs qualités. Lorsque je suis entré dans cette industrie, il y a quelque trente-cinq ans, on fabriquait plusieurs qualités différentes. De fait, les faux-cols sont de quatre qualités différentes.

Q. Quelle était cette compagnie?—R. La *Tooke Brothers, Limited*, dont j'ai fait partie pendant environ quinze ans.

[M. S. Roy Weaver.]

A cause de la question de la concurrence, et dans une certaine mesure à cause de la question du coût de la production, tous les fabricants ont fini par ne fabriquer qu'une seule qualité de faux-cols, et en ce faisant, ils sont naturellement plus capables de produire un faux-col à un prix qui sera une meilleure valeur, que s'ils entreprenaient de fabriquer deux ou trois qualités différentes, parce qu'un faux-col est un article qui doit réellement être fabriqué en grandes quantités, afin de pouvoir être vendu au prix actuel. En tant qu'il s'agit de ces fabricants, on a déclaré si je ne me trompe, qu'il n'y avait que deux manufacturiers de faux-cols au Canada. Je parle maintenant des faux-cols empesés, que le consommateur appelle ordinairement des faux-cols de toile.

Q. Bien qu'ils soient fabriqués, comme question de fait, de coton?—R. Absolument. Je ne pense pas qu'il a été fabriqué 100 douzaines de faux-cols sur ce continent au cours des vingt dernières années, avec autre chose que, du coton.

Q. Vous prétendez que l'on a dit qu'il n'y avait que deux manufacturiers?—R. En tant qu'il s'agit des Etats-Unis, la fabrication des faux-cols empesés se fait presque entièrement par deux compagnies aux Etats-Unis, pour une population de 110,000,000. Ce sont notre propre compagnie de Troy, N.Y., et la *George T. Ide and Company*. Il y a deux ou trois autres fabricants de faux-cols, mais leur production est tellement limitée qu'on pourrait réellement ne pas les considérer comme des fabricants de faux-cols empesés, en sorte qu'en tant qu'il s'agit du Canada, avec deux fabricants, pour la population que nous avons ici, contre les Etats-Unis, vous pouvez réaliser que la situation n'est pas désespérée ici.

Q. Est-ce qu'il n'y a que deux fabricants au pays?—R. Je veux dire les fabricants qui vendent aux détaillants. Il y en a trois. Les Converters vendent entièrement aux grossistes et aux soldeurs. Comme question de fait, pour ce qui regarde le commerce des faux-cols empesés, je crois que notre production approvisionne en très grande partie les marchands de ce genre d'articles.

Q. C'est-à-dire, qu'au Canada de nos jours, la plupart portent des faux-cols fabriqués par la Cluett, Peabody?—R. Les faux-cols empesés. Nous avons à l'heure actuelle environ 5,000 détaillants, qui ont des stocks de nos faux-cols et qui les vendent au Canada. J'aimerais dire au début que notre compagnie a toujours suivi la ligne de conduite du maintien des prix aussi bas que possible, et dès le premier jour où nous avons été en mesure d'expédier des faux-cols de notre fabrique canadienne—alors que nous n'en avions qu'une—aux marchands de ce pays, faits avec exactement les mêmes matières que nous employons dans nos usines américaines. De fait, les matières proviennent de nos usines américaines d'où elles sont importées. Nos faux-cols étaient expédiés dans ces conditions à cette époque, exactement aux mêmes prix aux marchands canadiens qu'aux marchands américains, de nos usines américaines, et ils étaient vendus au consommateur exactement au même prix dans les deux pays.

Q. Quand régnait cet état de choses, monsieur Stewart, en vertu duquel le public canadien payait le même prix pour vos faux-cols que leurs cousins américains? En quelle année cela a-t-il commencé?—R. Cela a commencé dans l'année 1912 et s'est continué jusqu'à la troisième année qui a suivi la déclaration de la guerre.

Q. De 1912 jusqu'en 1917?—R. Oui.

Q. Pendant ces cinq ans, les marchands ont obtenu les faux-cols au même prix?—R. Oui.

Q. Combien y avait-il de grandes compagnies fabriquant alors des faux-cols?—R. Trois.

Q. C'est-à-dire, Williams, Greene & Rome, vous-mêmes et Tooke Brothers?—R. Oui.

Q. Et qu'est-il arrivé alors?—R. Je pourrais dire que lorsque nous avons commencé la fabrication au Canada, nous avons absorbé la douane sur les

[M. F. W. Stewart.]

matières que nous importions au Canada dans nos frais, en dépit du fait que nous les vendions encore au même prix.

Q. Est-ce que vous vendez vos faux-cols à 25c. la pièce?—R. Ils se détaillent 25c.

Q. Voudriez-vous nous dire quelles sont les matières qui entrent dans la fabrication de l'un de ces faux-cols—combien elles vous coûtent?—R. Les matières elles-mêmes?

Q. Oui.—R. Je ne pourrais vous le dire pour la raison que voici—je pourrais peut-être vous le dire à peu près parce que tous les frais sont calculés à Troy, à notre usine américaine, et les marchandises sont expédiées aux différentes usines. Les factures, des matières premières ne sont pas envoyées à mon bureau. Je n'y suis aucunement intéressé, parce que cela ne tombe pas sous ma juridiction.

Q. Vous êtes le gérant-général?—R. Je suis le gérant-général, mais en tant qu'il s'agit de cette partie du commerce, cela ne tombe pas sous ma juridiction. Je n'ai rien à faire avec la question des prix ou des matières lorsqu'elles arrivent à l'usine, mais je dirais—devrais-je parler des prix actuels, ou de ceux lorsque nous nous sommes établis au pays?

Q. Des prix actuels.—R. J'essayais de découvrir cela, monsieur le président, j'ai essayé de la découvrir à mon bureau, mais nous n'avions rien là. Je puis vous donner le prix approximatif aux Etats-Unis.

Q. Oui.—R. Il y a des matières de différentes qualités entrant dans la fabrication d'un faux-col. Il y a ce que l'on appelle le revers extérieur du faux-col, qui est une très bonne matière. Puis il y a la doublure intérieure, qui n'est pas d'aussi bonne qualité. Je dirais de mémoire, d'après le marché actuel, que le prix américain irait en moyenne de 25 à 30c. la verge.

Q. Combien y en a-t-il dans un faux-col?—R. Je dirais à peu près deux verges par douzaine, et quelquefois trois.

Q. Le consommateur paie $3 la douzaine?—R. Oui.

Q. Vous dites que les matières coûtent approximativement?—R. De 25 à 30c. en moyenne par verge.

Q. Combien faut-il de verges pour la fabrication d'une douzaine de faux-cols?—R. De deux verges à deux verges et demie, selon la hauteur des faux-cols.

Q. C'est-à-dire 75c. pour les matières?—R. C'est le prix aux Etats-Unis.

Q. Quelle est la douane sur ces matières?—R. Vingt-cinq pour cent, 18¾c.

Q. A combien s'élèveraient le transport et les autres déboursés? A 1c.?—R. Je dirais que 1c la verge couvrirait ces frais.

Q. Cela ferait 2¼c. Soit 96c. pour les matières par douzaine, une fois rendue au Canada. A combien se montent vos frais de production par douzaine? Nous n'avons pas les chiffres pour les frais de la production.—R. Si j'avais su cela, il m'aurait fait grand plaisir de vous les faire connaître et de vous donner tous les chiffres que vous désirez.

Q. Nous comprenons—vous me corrigerez si je fais erreur—que l'on peut acheter trois de vos excellents faux-cols aux Etats-Unis pour 50c., alors qu'on peut n'en acheter que deux au Canada?—R. Vous pouvez en acheter deux pour vingt-cinq cents.

M. Sales:

Q. De vos faux-cols?—R. Oui, de la même qualité.

Q. Au Canada on est obligé de les payer 25c. la pièce?—R. Oui.

Q. Dites-vous que cet état de choses est juste pour l'industrie canadienne?—R. Absolument, tout à fait. Nous vendons ces faux-cols aux marchands à $1.90 la douzaine, et si nous n'obtenions pas un profit de $1.90, nous ne demanderions pas $1.90. Le prix aux Etats-Unis est de $1.60.

[M. F. W. Stewart.]

Le président:

Q. Nous avons examiné les coûts avec grand soin, et nous aurions aimé si vous aviez pu nous démontrer la raison pour laquelle il est juste de demander 50c. à un homme pour deux faux-cols, alors qu'il peut en avoir trois pour le même prix aux Etats-Unis, même en ajoutant la douane, les frais d'emballage et de transport d'à peu près 21c. par douzaine.—R. Si vous êtes un marchand, ou si aucun de vous messieurs est dans le commerce, il me fera plaisir d'entendre M. Pedlow dire que je me trompe, au cas où la déclaration que je vais faire serait erronée. Si vous êtes marchands que vous payez un certain prix au fabricant, il faut que vous obteniez un certain prix pour cet article afin de défrayer les frais d'administration de votre commerce, et vous laisser en même temps quelque chose au moins pour vous-même. Mon commerce depuis les 25 ou 30 dernières années m'a mis en contact avec les détaillants. Je viens d'arriver d'un voyage de six semaines à la côte du Pacifique. J'ai consacré tout mon temps là-bas à la discussion de problèmes commerciaux avec les marchands. Vous pouvez ne pas admettre la déclaration particulière que je vais faire, mais je suis prêt à le faire prouver par n'importe quel détaillant à Ottawa. Je constate qu'il en coûte en moyenne pour faire des affaires dans un magasin d'articles de confections pour homme, dans la plupart des villes et des cités, de 28 à 32 p. 100 des ventes.

Q. Je ne veux pas vous interrompre grossièrement, mais nous n'avons que faire du détaillant à l'heure actuelle.—R. Je réponds à votre question, monsieur le président. Vous m'avez demandé la raison pour laquelle on payait 25c pour un faux-col, et j'essaie de vous en expliquer le motif.

Q. Vous allez en faire retomber la responsabilité sur le détaillant?—R. Je vais vous expliquer. Vous m'avez demandé pourquoi on payait 25c. au détaillant, et je vais vous expliquer le mieux que je puis faire, pourquoi l'on demande ce prix de 25c. Prenons $1.90 par douzaine, plus une taxe sur les ventes de 4½ p. 100, vous constaterez que cela fait $1.98½—nous pourrions dire $2.00 pour rendre le calcul plus facile.

Q. Non, prenez les chiffres exacts.—R. Vous verrez que le coût d'une douzaine de faux-cols pour le détaillant à $1.90 plus la taxe sur les ventes de 8½c. revient à $1.98½ et je calcule 3 p. 100 pour les frais de transport ce que je ne pense pas être extravagant, pour expédier une douzaine de faux-cols aux marchands, éloignés comme ils le sont pour la plupart, de nos salles de vente. Nous avons pour la commodité des marchands canadiens, des agences à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, et les prix que l'on demande à ces entrepôts à tous les marchands d'une côte à l'autre sont les mêmes. Nous faisons cela afin que les faux-cols soient transportés à aussi bon marché que possible aux magasins des détaillants, et afin de leur accorder le service dont ils ont besoin, parce que c'est un commerce qui se fait au jour le jour.

M. Caldwell:

Q. Quel est le prix total?—R. $2.04¾. Supposons que le coût moyen de la transaction des affaires est de 30 p. 100 des ventes dans n'importe laquelle de ces petites villes. Cela met le prix de revient pour le marchand à $2.04¾, disons, moins de 50c. d'augmentation sur son prix facturé, lequel s'élèverait à environ 32½ p. 100 du profit brut sur le montant du prix de vente. S'il lui en coûte 30 p. 100 pour la transaction de son commerce, il obtient 2½ p. 100 en tant que profit net pour lui-même par la vente des faux-cols au comptoir à 25c. chacun. Vous voyez que ce chiffre est de beaucoup inférieur à 1c. par faux-col de profit net au détaillant. Je prétends que mes chiffres sont exacts, que les frais de la transaction du commerce s'élèvent à 30 p. 100, et le marchand n'obtient pas plus de

[M. F. W. Stewart.]

$32\frac{1}{2}$ p. 100 après la réception de ses faux-cols. Je prétends que ce n'est pas un profit excessif pour le détaillant. Même je suppose pour ces calculs que le marchand vend ses faux-cols au plein prix, ce qu'il ne fait pas.

Je pense que M. Pedlow sera de mon avis qu'il y a un grand nombre de faux-cols invendus qui sont mis de côté, parce que personne ne veut acheter des faux-cols sur lesquels on voit des empreintes de doigts. Je suis certain que tous les détaillants ont des faux-cols passés de mode, qu'ils ne peuvent pas vendre. Ils peuvent les donner s'ils le veulent.

M. Sales:

Q. Vous obtenez un total de 2.04\frac{3}{4}$?—R. Oui.

Q. Pour le détaillant?—R. Oui.

Q. Puis 30 p. 100 comme étant le coût de la transaction du commerce.—R. C'est sur le prix de vente, le coup de la transaction commerciale.

M. Caldwell:

Q. C'est sur son placement?—R. Peu importe son placement. Il lui en coûte 90c. pour vendre cette douzaine de faux-cols. Je vais vous dire ce que j'en connais, et c'est là où 90 p. 100 des détaillants au pays font erreur. Ils calculent leur pourcentage sur les ventes et leurs profits d'après les prix facturés.

M. Sales:

Q. Ces faux-cols leur rapportent 30 p. 100 net de profit?—R. Je n'appelle pas cela un profit.

Q. Les frais de la transaction de leur commerce?—R. Il leur en coûte 30 p. 100 pour vendre cette douzaine de faux-cols.

Q. Est-ce que le salaire du marchand est compris dans ce chiffre?—R. Absolument. S'il ne le fait pas, il n'exerce pas son commerce comme il le devrait, d'après moi.

Q. Puis il reste $5\frac{1}{4}$?—R. Il obtient $32\frac{1}{2}$ p. 100 de profit brut sur ce chiffre, sur le prix de vente.

Q. Nous avons 2.04\frac{3}{4}$ et 90c.?—R. Oui.

Q. Cela veut dire 30 p. 100 sur les frais de la transaction de son commerce; cela lui donne 2.94\frac{3}{4}$?—R. Est-ce que la taxe sur les ventes y est comprise?

Q. Oui.—R. Très bien. Nous allons accepter ce résultat. Cela fait moins de 1c. par faux-col.

Q. Il lui reste $5\frac{1}{4}$c. en plus?—R. C'est là son profit net après avoir vendu une douzaine de faux-cols à 25c. la pièce.

Q. Outre son salaire?—R. Oui.

Q. Sur son chiffre d'affaires?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel salaire accordez-vous à ces détaillants?—R. Il dépend de l'importance de leur commerce. Je pense naturellement que celui qui est à la tête d'un petit commerce ne retirerait pas autant qu'un détaillant qui fait de grosses affaires. Un avocat qui débute n'exigerait pas des honoraires aussi considérables qu'un avocat à la tête d'un bureau important.

Q. Avant que nous passions au grossiste, avez-vous quelque objection à ce que nous vous ramenions au fabricant?—R. Non, monsieur.

Q. D'abord, quelle est la relation entre les deux compagnies, la Cluett-Peabody Company of Canada, Limited, et la Cluett-Peabody & Company Incorporated?—R. C'est une filiale de la compagnie initiale.

Q. Est-ce que les actions sont en grande partie détenues par la compagnie initiale?—R. Elles sont détenues presque entièrement par la compagnie initiale.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Lorsque votre compagnie initiale vend aujourd'hui aux commerçants, combien demande-t-elle par douzaine de faux-cols?—R. Aux Etats-Unis?

Q. Oui.—R. $1.60.

Q. Cela fait 30c. de moins par douzaine que votre prix de vente aux marchands canadiens?—R. Oui.

Q. Vos frais par douzaine sont en chiffres ronds de 21c. pour la douane et pour le transport?—R. Environ cela. Je dirais que ce chiffre est exact.

Q. Est-ce que vous devez une taxe sur les ventes au gouvernement sur vos importations?—R. Nous payons une taxe de ventes sur les importations de 3¾ p. 100.

Q. A quoi cela met-il le coût du matériel pour une douzaine de faux-cols?—R. Il se produirait un léger changement dans les chiffres que vous avez, mais il ne serait pas important, peut-être 2c.

Q. Cela établirait le coût du matériel à environ $1 rendu à destination?—R. Je ne pense pas que ce serait plus que cette somme. Peut-être que le chiffre serait moins élevé.

Q. Mais c'est un chiffre assez approximatif?—R. Oui.

Q. Puis il y a $1.90 que vous demandez au détaillant canadien?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous me dire de quoi se compose la différence entre $1, le coût du matériel et $1.90, votre prix de vente?—R. Nous devons acheter le matériel, et nous sommes obligés de payer quelqu'un pour l'ouvrer.

Q. Combien cela vous coûte-t-il par douzaine?—R. Je ne pourrais vous le dire. Je serais bien plus satisfait si je pouvais vous envoyer un état des coûts, de notre bureau, qui vous indiquera ce qu'ils coûtent exactement. J'ai appris seulement hier soir que je viendrais ici. Si j'avais su que vous aviez réellement besoin d'aucun de ces détails, je n'aurais pas pu les préparer à temps pour ce soir, parce que je n'aurais pas eu le temps de m'informer à l'usine. $1 en chiffres ronds représente le coût du matériel. Nous devons fabriquer les faux-cols et payer les salaires des ouvrières qui les fabriquent. Nous devons les fabriquer, les empeser, les emballer, administrer notre usine. Lorsque nous les avons expédiés de l'usine, il faut que nous administrions notre commerce, et ce qui en reste constitue notre faible profit. Croyez-moi qu'il ne nous reste pas grand'chose lorsque nous obtenons ces 90c.

Q. Non, pas s'il vous en coûte autant pour exercer votre commerce que vous dites qu'il en coûte au détaillant.—R. Je ne dis pas qu'il nous en coûte 30 p. 100 pour exercer notre commerce.

Q. Pouvez-vous nous dire si les ouvrières qui travaillent dans les usines à Saint-Jean ou à Kitchener, sont moins payées que celles qui travaillent à Troy?—R. Elles sont à peu près sur le même pied. S'il y a une différence, elle est à peine perceptible.

Q. Presque tout le travail se fait à la machine?—R. Oui.

Q. Est-ce que vous payez de plus forts salaires à Kitchener qu'à Saint-Jean?—R. Je crois que nous payons des salaires un peu plus forts à Kitchener, pour certains ouvrages, et pour d'autres, les salaires sont un peu moindres.

Q. Quand avez-vous acquis *Williams Green & Company*?—R. Je crois que nous avons acheté ce commerce au mois de juillet 1921.

Q. Est-ce que le prix a monté avant ou après que vous avez effectué cet achat?—R. Quel prix?

Q. Le prix des faux-cols?—R. Je ne pourrais vous le dire de mémoire. Tout ce que puis vous dire c'est que l'achat de ce commerce n'a rien eu à faire avec le prix des faux-cols.

Q. Pourquoi l'avez-vous acheté?—R. La compagnie était désireuse de vendre.

Q. Vous vouliez acheter?—R. Non, pas particulièrement.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Vous l'avez acheté par pure philanthropie?—R. Non, monsieur. Je pense qu'il faudrait que notre président répondît à cette question. Toute l'affaire s'est bâclée alors que je me trouvais sur la côte du Pacifique. M. Williams est mort récemment. Je suppose que le temps était arrivé où il pensait qu'il devait se retirer des affaires. Il nous a demandé d'acheter son commerce. Je crois que notre compagnie a considéré sa demande et qu'elle en est venue à une entente quant à la base d'après laquelle s'effectuerait l'achat de ce commerce. Elle l'a acheté pour l'administrer comme faisant partie de son propre commerce.

Q. Vous dites qu'aux Etats-Unis les gens peuvent acheter trois de vos faux-cols pour 50c., et quelquefois deux pour 25c.?—R. Oui. Vous pouviez les acheter à trois pour 50c. à Renfrew il n'y a pas très longtemps.

Q. Avez-vous cessé l'approvisionnement?—R. Tout à fait.

Q. Dites-moi pourquoi c'est très bien pour votre compagnie américaine de vendre à des conditions telles, que les Américains peuvent acheter des faux-cols seulement 25c. pour deux, alors qu'au Canada nous sommes obligés de payer le même article 25c. la pièce?—R. Aux Etats-Unis il n'y a qu'un prix pour les faux-cols. Chaque fabricant paie pratiquement le même prix. Le coût du matériel qui entre dans la fabrication est à peu près le même, le profit sur la transaction du commerce est à peu près le même, et dans une compagnie comme la nôtre, où la production est énorme, elle établit virtuellement le prix. Le fabricant qui ne produit pas autant ne peut pas vendre à plus bas prix que nous.

Q. Vous fixez le prix pour le détaillant, mais vous n'entreprenez pas de fixer le prix pour le consommateur américain?—R. En ce qui concerne cette question, notre compagnie établit les prix aux Etats-Unis, sans tenir compte du prix de vente. Il n'y a pas d'autre article que vous pouvez mentionner ou auquel vous pouvez penser, qui ne se fabrique qu'en une seule qualité, ou pour lequel il n'y a qu'un prix pour cet article, dans un magasin de détail.

Q. Est-ce que cela s'applique aux Etats-Unis?—R. Absolument Quel en est le résultat? Le consommateur connaît le prix de détail, et tout marchand qui entreprend de vendre à moins que le prix régulier le fait dans le but d'attirer les clients dans son magasin, ou pour des fins de publicité. M. Pedlow à Renfrew, ou tout marchand qui entreprendrait de se servir de nos marchandises pour des fins de publicité afin d'attirer les clients dans son magasin...

Le PRÉSIDENT: On prend le vote à la Chambre et nous allons être obligés d'ajourner. Allez-vous attendre que nous ayons voté?

Le TÉMOIN: Je suis à votre disposition pour le reste de la soirée.

Le PRÉSIDENT: Très bien, nous allons ajourner un instant.

Le comité interrompt la séance à 11.05 heures du soir et la reprend à 11.25 heures du soir.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous allons poursuivre l'interrogatoire de ce monsieur. Il se fait tard; quelqu'un a-t-il d'autres questions à poser?

M. Gardiner:

Q. Oui, j'aimerais vous poser une question. Je comprends d'après la déposition du témoin, qu'aux Etats-Unis les détaillants vendent leurs faux-cols aux prix que bon leur semble; en est-il ainsi?—R. Je crois que oui.

Q. Au Canada, je crois que vous établissez les prix pour les détaillants? S'il en est ainsi, pourquoi cette différence entre un pays et un autre?—R. Parce que je crois pas que notre compagnie est assez goinfre pour voir à ce que les faux-cols soient vendus à un prix réellement profitable au détaillant. Comme j'étais en train de l'expliquer, on se sert des faux-cols pour attirer les gens dans les magasins, on s'en sert pour des fins de publicité, parce qu'il n'y a pas d'autre article qu'on puisse annoncer à moins que le prix régulier, et qui soit d'un plus grand avantage au marchand.

[M. F. W. Stewart.]

APPENDICE No 3

M. Sales:

Q. Est-ce que cela ne vous serait pas plus avantageux, vous pourriez vendre une plus grande quantité de faux-cols?—R. M. Pedlow pourrait épuiser son stock d'une certaine marque de faux-cols à Renfrew, dans le cours de trois semaines s'il faisait cela. Nous obtenons notre prix pour le faux-col et nous essayons de traiter le détaillant avec justice.

Q. Expliquez-nous comment il pourrait épuiser son stock.—R. Si vous étiez un détaillant faisant concurrence à M. Pedlow, à Renfrew, et que vous achetez vos marchandises de moi, lesquelles vous savez que vous allez vendre à perte demain, vous ne voudriez plus de mes marchandises, vous achèteriez quelque chose qui vous serait profitable.

Q. Je ne puis pas acheter des faux-cols d'une autre marque à meilleur marché que les vôtres.—R. Certainement vous le pouvez. Vous pouvez les acheter de Tooke Brothers; je n'ai rien à faire avec eux.

M. Gardiner:

Q. N'est-ce pas un fait que vos faux-cols et que ceux de Tooke Brothers se valent pratiquement au point de vue de la qualité?—R. Je pense que les miens sont de meilleure qualité.

Q. Mais pratiquement, ils ont à peu près la même valeur à tous égards?—R. Oui.

Q. Et est-ce que cela influencerait vos ventes si, disons, un ou deux marchands dans une ville, vendaient vos faux-cols un peu meilleur marché?—R. Absolument. C'est ce que m'a démontré mon expérience de vingt ou vingt-cinq ans, et je sais ce qui arrive si on fait quelque chose de ce genre.

Q. Comment pouvez-vous faire cette déclaration authentiquement, à cause du fait que les faux-cols sont à peu près d'égale valeur et se vendent au même prix?—R. Oui

Q. Le coût est le même?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela vous influencerait aucunement si j'abandonnais votre faux-col pour celui de Tooke Brothers, parce que M. Pedlow vendrait les siens à un prix un peu plus faible?—R. Absolument. Je ne connais pas de marchand qui soit désireux de vendre sa marchandise à perte.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que votre firme aux Etats-Unis continue d'approvisionner les détaillants qui vendent deux faux-cols à 25c.?—R. Oui, mais je suis d'avis que cet état de choses va changer.

Q. Cela ne se fait pas au Canada?—R. Non, les détaillants aux Etats-Unis seraient enchantés si cet état de choses existait là-bas, ce serait juste pour le consommateur et juste pour le détaillant. Je crois que lorsque un marchand achète des marchandises, ce n'est que juste qu'il puisse croire que lorsqu'il les vendra, il réalisera quelque profit; s'il les vend à 1c. de moins que 25c. il perdra.

Q. Dois-je comprendre que vous avez dit que cet état de choses va changer aux Etats-Unis?—R. Oui, monsieur.

Q. La compagnie a commencé un mouvement afin d'établir les prix?—R. Elle n'établit pas les prix, mais elle annonce le prix de 20c., parce qu'il y a eu une grande réduction dans le prix des faux-cols au cours des deux ou trois dernières années. Les affaires étaient dans le marasme—elles sont actives maintenant, mais dans tous les Etats-Unis, dans tous les magasins d'articles pour hommes les clients étaient très peu nombreux, exactement comme la chose s'est vue ici; de sorte que les marchands réduisaient leurs prix sur les faux-cols afin d'attirer les clients dans leurs magasins.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Est-ce que les ventes faites par votre compagnie aux Etats-Unis ont subi un fléchissement très considérable?—R. Non, elle vend ses marchandises là-bas, si elle peut obtenir son prix, comme ici, mais en même temps le commerce des faux-cols empesés a été influencé dans une grande mesure par suite de cette réduction dans les prix, et il en est résulté une demande énorme pour les faux-cols mous.

Le président:

Q. Croyez-vous que la diminution des prix des faux-cols empesés a quelque chose à faire avec la diminution du port des faux-cols empesés?—R. Absolument, je sais que c'est un fait.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que ceci n'est pas un fait, savoir, que le détaillant commande ce que ses clients lui demandent?—R. Il achète nos faux-cols parce qu'il sait que ce sont les meilleurs pour le prix.

Q. Vous ne voulez pas me faire croire que les Américains ont cessé d'acheter des faux-cols empesés?—R. Oui.

Q. Parce qu'ils portent des faux-cols mous?—R. Non, parce que cela ne paie pas le marchand de les vendre à la pièce, et il ne veut pas accepter d'argent qui ne lui rapporte rien.

Q. Est-ce qu'il peut vendre un faux-col empesé à un homme qui n'en veut pas?—R. Non, monsieur, les détaillants aux Etats-Unis de nos jours n'essaient pas de vendre les faux-cols empesés. Si une personne entrait dans un magasin et disait qu'elle veut avoir un faux-col empesé elle pourrait l'obtenir, mais en même temps le marchand pousse de l'avant la vente des faux-cols mous, avec le résultat que la production de nos usines aux Etats-Unis consiste en grande partie de faux-cols mous.

Le président:

Q. Est-ce que cela ne dépend pas plutôt d'un caprice de la mode?—R. Pas nécessairement. Le détaillant ne veut pas vendre des faux-cols empesés parce qu'il les vend à perte aux Etats-Unis, et c'est un des problèmes auxquels nous avons eu à faire face. Pour cette raison, si vous avez remarqué nos annonces aux Etats-Unis, nous annonçons pour la première fois un prix de vente au détail dans les tramways de ce pays, dans les journaux aussi, afin d'essayer d'établir le prix de 20c. pour le faux-col empesé, afin que les détaillants fassent du profit.

M. Milne:

Q. N'est-ce pas un fait que les faux-cols mous deviennent plus populaires en ce pays où les prix sont fixés?—R. Les faux-cols mous sont plus portés de nos jours. Notre commerce de faux-cols empesés se maintient dans une plus grande mesure, en proportion, qu'à notre usine américaine.

Q. Est-ce parce que M. Pedlow a réduit ses prix?—R. Je désire dire que M. Pedlow est le seul des marchands que nous ayons en ce pays qui a entrepris de vendre des faux-cols au prix facturé. Je ne crois pas que M. Pedlow a un stock considérable de marchandises qu'il vend d'après ce plan, ou bien il ne pourrait pas continuer son commerce.

M. Gardiner:

Q. Vous avez admis que vous vendez quelquefois au-dessous du coût de la production? R. Non, s'il existe un excédent d'approvisionnement de faux-cols, et si à la fin de l'année, il en reste quelques-uns, nous sommes forcés de nous en débarrasser, et accepter un prix réduit.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Si vous êtes en mesure de vendre au-dessous du prix coûtant, ne croyez-vous pas que le marchand qui vous a payé de son argent pour vos faux-cols devrait être aussi privilégié, et les vendre au coût de la fabrication?—R. Non, je ne le crois pas pour cette raison-ci. Je le dis avec énergie. Comme question de fait, nous ne fixons pas le prix, et nous ne pouvons pas commander à un marchand le prix auquel il doit vendre ses faux-cols, mais nous le lui demandons.

Q. Lorsque M. Pedlow a envoyé une seconde commande pour des faux-cols qu'il avait vendus à un plus bas prix.—R. Nous lui avons dit que nous préférions qu'il vendît une autre marque de faux-cols.

Q. Pourquoi?—R. Nous ne voulions pas lui vendre d'autres faux-cols afin qu'il les vendît au prix facturé, parce que ce n'était pas juste pour les marchands de sa ville. J'aime à croire que les marchands réaliseront au moins un léger profit sur ce qu'ils vendent, et que ce prix est juste pour le consommateur et juste pour le marchand, et je ne vois pas pourquoi nous traiterions les marchands injustement.

Q. Vous croyez-vous justifié d'agir de la sorte?—R. Tout à fait.

Q. Est-ce que ce pays n'est pas supposé être un pays libre? Les voyageurs en Europe engagent les paysans à venir s'établir au Canada, sous prétexte que c'est un pays libre, et vous dites néanmoins, qu'un homme ne peut pas vendre ce qu'il achète au prix que bon lui semble?—R. Je dis qu'il ne devrait rien faire de ce genre qui fera du tort aux autres marchands.

Q. Alors vous avez le même système autocrate qu'en Europe?—R. Non, c'est un prix juste pour le consommateur et pour le détaillant.

Q. Comment le savez-vous?—R. Parce que lorsque ce marchand vend cette marchandise à moins que 1c. de profit, il perd de l'argent, et je crois qu'un bénéfice de 1c. est juste pour le consommateur et juste pour le marchand.

Q. Savez-vous exactement ce qu'est le bénéfice net?—R. Je l'ai déjà dit.

Q. C'est l'idée que vous vous en faites, mais en savez-vous quelque chose? —R. Je me demande si vraiment je ne connais rien de ce dont je parle. Je suis dans ce commerce depuis vingt-cinq ou trente ans.

Q. C'est très bien, d'autres personnes en savent aussi quelque chose?—R. Oui, peut-être.

Q. Voici ce qui en est. Par exemple, vous dites qu'il en coûte aux détaillants 30 p. 100 pour vendre des faux-cols?—R. Oui.

Q. Je désire faire remarquer que cela ne leur coûte pas autant.—R. J'ai l'honneur de différer d'avis avec vous, voilà tout.

Q. S'il leur en coûte autant que cela, ils ne savent pas gérer leur commerce.—R. Je pourrais vous amener, dix, quinze ou vingt marchands de cette ville qui vous diraient la même chose. Je ne fais que vous dire ce que cela coûte, je ne dis pas qu'ils savent comment diriger leur commerce ou non.

Q. Si vous admettez cela, c'est différent, mais je puis dire que cela ne leur coûte pas 30 p. 100 pour la raison que voici. Les faux-cols sont des articles qui ne deviennent pas démodés facilement. Les caprices de la mode à leur sujet n'entraînent pas de perte, par conséquent la marge des bénéfices devrait être relativement plus faible que dans le cas des marchandises pour lesquelles la mode est un facteur très important.—R. Laissez-moi vous poser une question. Vous êtes marchand et dans les affaires et vous faites pour un chiffre d'affaires de $50,000. Pour faire ces $50,000 d'affaires, il vous en coûte $15,000, et cela comprend vos ventes de faux-cols?

Q. Oui?—R. A la fin de l'année vous constatez qu'il vous en a coûté $15,000 pour exercer votre commerce. La moyenne de la hausse dans les prix de vente des détaillants est de 50 p. 100. J'irai encore plus loin et je dirai que dans quelques cas elle s'élève jusqu'à 60 p. 100. Je parle d'une manière générale, et je

[M. F. W. Stewart.]

dis que la moyenne de ce qu'il en coûte aujourd'hui pour faire des affaires exige la hausse dans les prix de vente sur les articles pour hommes achetés par la moyenne des détaillants, d'au moins 50 p. 100, et dans quelques cas, monsieur le président, j'ai constaté que les marchands sont allés jusqu'à 60 p. 100. Ces $50,000 comprennent vos ventes de faux-cols.

Q. Oui?—R. Et il en coûte 30 p. 100 de ces $50,000 pour vendre ces marchandises. Ce pourcentage s'applique aussi bien aux faux-cols qu'à tout autre article.

Le président:

Q. Monsieur Stewart, laissez-moi vous poser une question. Combien d'années de votre longue expérience dans les affaires avez-vous passées dans le commerce de détail?—R. Je ne me suis jamais occupé de commerce de détail, mais j'ai passé une grande partie de mon temps dans les magasins de détail à discuter les conditions et les problèmes commerciaux avec les détaillants. J'estime que durant les six dernières semaines, je me suis entretenu avec environ 150 marchands dans tous les endroits importants, de Port-Arthur à Victoria. J'ai causé presque avec tous les marchands dans chaque ville au cours de ces six semaines, et je me suis entretenu avec eux de ces questions. J'ai demandé à chaque marchand quel était le chiffre de ses dépenses, il m'a montré ses livres, et j'ai constaté qu'en justice pour le détaillant, et lorsque je dis ceci, je le dis devant M. Pedlow. Je crois que le détaillant a droit d'obtenir au moins un petit bénéfice sur les marchandises qu'il vend. Vous pouvez faire vos calculs comme vous l'entendez, mais lorsque vous vendez un article et que celui-ci est compris dans votre volume de ventes pour l'année, et qu'il en a coûté tant pour les dépenses, disons $15,000 sur un chiffre d'affaires de $50,000, il vous en coûte 30 p. 100 pour vendre ces faux-cols, comme pour un complet.

M. Gardiner:

Q. Non. Avez-vous déjà entendu l'expression dont on se sert dans les affaires, ce que l'on appelle des articles " pain et beurre "?—R. Oui, et j'ai examiné la chose bien des fois.

Q. Vous en comprenez la signification?—R. Je comprends que les marchands calculent qu'ils peuvent vendre les marchandises régulières meilleur marché que d'autres articles, mais il faut qu'ils augmentent les prix sur d'autres marchandises, afin de se rattraper sur ce qu'il leur en coûte pour diriger leur commerce.

Q. Voici où je veux en venir. Prenons les marchandises régulières qui se vendent presque d'elles-mêmes. Le coût de vente de ces articles est relativemnt bien moins élevé que celui des autres marchandises.—R. Et vos dépenses sont sur le même pied pendant ce temps.

Q. Elles n'augmentent pas aussi vite.—R. Vous avez vos dépenses et vous avez vos ventes. C'est ce qu'il vous en coûte, et c'est ce que j'ai constaté qu'il en coûtait à ces marchands. J'ai examiné la question de savoir si l'on ne pouvait pas faire quelque chose afin de diminuer les frais de l'administration de leur commerce, et malheureusement ces frais subissent une hausse continuelle causée par les loyers élevés, les salaires élevés, par toutes les dépenses, et par un fléchissement dans les ventes.

Le président:

Q. Et puis, naturellement, monsieur Stewart, si vous refusez de vendre aux gens qui veulent diminuer leurs prix, vous les encouragez plutôt à maintenir ces prix élevés?—R. Non, monsieur, je n'en fais rien. Je ne suis pas de votre avis.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Peut-être n'est-ce pas votre intention, mais je pense que c'est un fait.—R. Non, en ma qualité de marchand qui en connaît quelque chose, je ne pourrais aucunement être de votre avis sur ce point.

Q. J'ignore si nous pouvons continuer à vous interroger encore longtemps...—R. Il n'y a d'autres questions dont j'aimerais vous parler si vous n'y avez pas d'objection, parce que l'on a fait des déclarations que j'aimerais approfondir. M. Pedlow a fait une de ces déclarations, lorsqu'il a dit qu'il existait un trust dans le commerce des faux-cols, et je crois qu'il a produit des avis, provenant de différents fabricants de faux-cols à des époques différentes, afin de démontrer que le prix sur les faux-cols changeait en même temps, et que par conséquent il devait exister un trust.

Q. Etait-ce une pure coïncidence?—R. Laissez-moi terminer, s'il vous plaît. Vous avez mentionné la *Williams, Green & Rome Company* il y a un instant. Avant que des négociations n'eussent été entamées entre les deux compagnies, et à une époque où les faux-cols se vendaient à $1.60 la douzaine, M. Hodgins, S. F. Hodgins, qui était le vice-président de cette compagnie et le directeur de la production et qui remplit les mêmes fonctions avec notre compagnie actuellement, est venu me voir à Montréal et m'a soumis la proposition de la nécessité d'augmenter le prix des faux-cols. J'ai dit que le prix en était alors de $1.60. C'était en novembre de l'année.

Q. De quelle année?—R. Je présume que c'était en 1918, je ne pourrais vous dire exactement quelle année. Je pourrais dire que le prix a changé trois ans après la déclaration de la guerre et il n'y a eu qu'une hausse de 10c. la douzaine, puis il s'est élevé graduellement jusqu'à $1.60 à cette époque. M. Hodgins m'a proposé de hausser le prix des faux-cols. Vous réaliserez tout de suite qu'une compagnie comme la William, Green & Rome ne pouvait hausser le prix de ses faux-cols tant que notre prix était bas, parce que comme je l'ai dit, il n'y a qu'un prix pour les faux-cols et si cette compagnie avait augmenté son prix, nous aurions obtenu presque tout son commerce.

Q. A combien les faux-cols se vendaient-ils alors aux consommateurs?—R. Trois pour 50c. J'ai dit à M. Hodgins que notre prix nous permettait encore de réaliser quelque profit et que nous ne changerions pas le prix à moins que la chose ne devînt nécessaire. Il m'a tourné le dos et m'a dit que nous conservions notre bas prix afin de leur faire perdre leur commerce, qu'il venait d'arriver de Troy, New-York, et que les fabicants de cette ville étaient sous l'impression que nous faisions aussi la même chose à Troy. Je lui ai dit que nous ne faisions rien de la sorte et que notre prix de $1.60 accusait un profit, et qu'aussi longtemps que nous réaliserions un profit, nous n'étions pas pour le changer. Notre ligne de conduite était de maintenir le prix bas aussi longtemps que nous le pouvions. M. Hodgins m'a quitté. Nous étions alors en novembre. Le prix des faux-cols n'a pas changé avant le 1er juillet suivant. J'irai encore plus loin et dirai ceci...

Q. Puis-je vous poser une question? Avez-vous eu d'autres entrevues avec M. Hodgins?—R. Pas dans l'intervalle. Je pourrais dire qu'ayant pratiquement—je crois que nous avions peut-être 85 ou 90 p. 100 du commerce des faux-cols empesés, et naturellement les autres fabricants ne pouvaient changer leur prix, dans une certaine mesure, à moins que nous ne changions le nôtre. Je veux vous dire, monsieur le président, que notre prix est le même aujourd'hui et l'a été pendant une période d'un, de deux ou de trois ans. J'ignore combien Tooke Brothers demandent pour leurs faux-cols, je ne pourrais vous le dire.

Q. Je vais supposer, monsieur Stewart, qu'ils les vendent à peu près au même prix que vous?—R. Je n'en serais pas étonné. Je n'ai pas encore fini, parce que je désire vous convaincre, monsieur le président et messieurs, qu'on pourrait supposer au premier abord que l'affirmation de M. Pedlow est exacte, je désire vous démontrer si je le puis, que la déclaration qu'il existe un trust pour la

[M. F. W. Stewart.]

fixation du prix est inexacte. Je vais dire ceci, et je ne crois pas que M. Pedlow pensera que c'est déplacé en ce qu'il s'agit de commerce, que lorsque nous avons effectivement entrepris de relever notre prix, que nous avons notifié de ce fait les autres fabricants, simplement par courtoisie.

Le président:

Q. C'est l'expression dont les hommes de bord se sont servis l'autre jour.—R. Monsieur, je n'appartiens pas aux entreprises de navigation. Je me contente de vous exposer mon cas.

Q. Je vous signale simplement la coïncidence.—R. La chose était entre leurs mains. Ils pouvaient hausser ou baisser le prix à leur gré. Pour ce qui est de la prétention de M. Pedlow que tous les avis lancés étaient rédigés exactement de la même façon, j'aimerais demander à M. Pedlow s'il a de ces avis ici et, dans l'affirmative, s'il voudrait les déposer devant le comité et pour que nous voyions s'ils sont semblables. M. Pedlow admettra, je crois, que lorsqu'il n'y a qu'un prix. . . M. Pedlow peut n'avoir qu'une marque dans son magasin, parce que, règle générale, un marchand ne tient qu'une marque de cols empesés. Nous avons averti les autres manufacturiers de notre intention de hausser les prix et nous avons également notifié les détaillants, pour une simple raison d'affaires et pour user de loyauté envers eux. Il en était de même quand les prix baissaient. Je crois qu'il était juste envers le consommateur et le détaillant, lorsque les prix changeaient, de les en avertir d'une manière ou de l'autre. Si les prix devaient changer, il suffisait de vingt-quatre heures pour que tout le monde l'apprît. Nous avions la prudence de ne donner du tuyau à aucun marchand. Ainsi, personne ne le savait d'avance. Celui-ci ne pouvait pas acheter un gros stock de cols aujourd'hui tandis qu'un autre, n'étant pas au courant, aurait à payer de plus hauts prix. Je crois qu'il était juste d'essayer à placer tout le monde sur le même pied. Si les prix changeaient pour le manufacturier en même temps que pour le détaillant, je crois que c'était juste envers le détaillant sans être injuste envers le consommateur.

Le président:

Q. Puis-je poser une question?

Q. Comment se fait-il que les avis, même rédigés différemment, pouvaient être lancés en même temps de trois grandes manufactures, pour établir le même prix?—R. Voyant que les prix changeaient, j'ai averti l'autre compagnie que nous allions les changer. Si nous n'en avions rien dit, notre avis aurait été publié et serait arrivé chez les marchands en même temps que chez les autres manufacturiers. Je puis vous dire que ceux-ci nous attendaient pour changer, parce que nous pouvions continuer à produire davantage et baisser les prix, et que nous pouvions persister plus longtemps qu'eux et obtenir un meilleur pourcentage qu'eux. De sorte qu'ils nous attendaient pour effectuer un changement.

Q. Pouviez-vous continuer avec l'ancien prix?—R. Non, nous avons toujours établi un prix aussi bas que possible. A cette époque, M. Hodgins prétendait que nous pouvions obtenir $2 pour ces cols. J'ai répondu: "Je n'y puis rien".

M. Pedlow: Puis-je poser une question à M. Stewart?

Le président: Il est préférable que vous me la posiez et que je la lui transmette.

M. Pedlow: J'aimerais demander à M. Stewart si le fait que d'autres maisons continuaient à vendre leurs faux-cols à un prix moins élevé que la W.G. & R. ne désirait vendre les siens a eu pour effet de réduire leur chiffre d'affaires, de donner à la Cluett, Peabody & Co. le contrôle du marché des faux-cols et de leur fournir une occasion de fixer le prix auquel ils désiraient qu'ils se vendent.

[M. F. W. Stewart.]

Le TÉMOIN: Il n'y a jamais eu de changement dans notre politique. Quand nous sommes arrivés dans ce pays, le marchand achetait ses faux-cols à $1.10 la douzaine, tout comme aux États-Unis.

Q. En avez-vous fixé le prix?—R. Oui. C'était trois pour 25c.

M. PEDLOW: A cette époque, "Tooke Bros" les vendait $1.10.

Le président:

Q. Le prix que "Williams, Greene & Rome" voulait que vous exigiez a-t-il, selon vous, contribué à la déconfiture de "Williams, Green & Rome"?—R. Je n'en sais rien. M. Williams, je crois, est le seul qui puisse vous répondre sur ce point, à moins que ce ne soit M. Hodgins. Si vous désirez le faire venir, j'en serai très heureux. La raison que M. Williams nous a donnée est qu'il était arrivé à une époque où il désirait se retirer des affaires.

Q. Dites-nous s'il vous reste autre chose à nous dire.—R. Au sujet de la revente, pour ce qui est du prix de 25c., je crois que M. Pedlow admettra avec moi que le marchand de détail ne peut exiger plus que 25c. pour les faux-cols, même s'il le voulait. J'ajouterai que les faux-cols qui nous viennent d'Angleterre ne sont pas marqués. Ils sont fabriqués spécialement pour certains marchands.

M. Hammell:

Q. Et portent le nom du marchand?—R. Oui.

Q. Portent-ils un autre nom?—R. Welsh-Myerson, je crois, y met son nom. A ma connaissance, c'est le seul cas où le nom de la compagnie apparaît sur les faux-cols. On y appose généralement le nom du marchand. Cela ne protège pas le consommateur et n'empêche pas le détaillant de payer plus qu'il ne devrait payer pour ces cols. En effet, vous savez que les cols offerts à meilleur marché que les nôtres se vendent à un prix plus élevé chez les détaillants. Aucun détaillant ne peut vendre plus cher que notre prix. Même aujourd'hui, avec la taxe de vente de 4½ p. 100, le détaillant, je crois, ne reçoit pas le prix qu'il devrait recevoir sur ses faux-cols, pour que la vente en vaille la peine. Il fait moins que 1c. sur un faux-col. Je puis faire prouver par des centaines de marchands qu'ils perdent de l'argent en vendant les faux-cols 25c. pièce. J'aimerais avoir la clientèle de M. Pedlow et des autres, parce que si les marchands perdent de l'argent en vendant notre marchandise un certain prix, ils ne voudront plus en tenir. Il leur est assez difficile de réaliser des profits sur la marchandise qu'ils vendent actuellement. Cinquante pour cent des marchands, aujourd'hui, sont dans une impasse. Soixante-quinze pour cent ne peuvent payer leurs factures promptement. On m'a dit, à Winnipeg, que les marchands de la rue Portage ont pour $1,000,000 d'arrérages. Ils ne peuvent payer leurs loyers. Un marchand m'a dit: J'ai pour $100,000 de stock, et dans l'espace de deux jours je n'ai pas vendu pour que cela vaille la peine d'ouvrir le coffre-fort. Le jour où j'ai quitté Winnipeg, dans l'espace d'une heure et demie, je suis entré dans cinq magasins de la rue Portage et ne n'y ai pas vu un seul client.

M. Gardiner:

Q. Vous voulez peut-être dire qu'il y a trop de gens dans le commerce de détail, aujourd'hui?—R. Je ne sais si je le dirais mais j'affirme, après y avoir pensé sérieusement, que trop de gens se lancent dans les affaires qui ne devraient pas s'y jeter. Malheureusement, beaucoup croient pouvoir se lancer dans une entreprise commerciale et la conduire au succès, simplement parce que d'autres y ont réussi, et sans rien connaître au commerce. Ils ne savent pas comment calculer leurs dépenses, leurs bénéfices ni rien de tel. Voilà les marchands qui ne devraient pas entrer en concurrence avec M. Pedlow, puisque celui-ci est un marchand de plusieurs années d'expérience.

[M. F. W. Stewart.]

Q. En d'autres termes, vous avez dans le commerce de détail des hommes qui n'ont aucun entraînement dans cette ligne?—R. Oui.

Q. Comme manufacturier, vous êtes obligé de soutenir ces gens pour qu'ils réussissent.—R. Quelquefois, mais nous en éconduisons tous les jours. Un homme était dans mon bureau, l'autre jour, avec une somme de $10.000, qui voulait se lancer dans les affaires. Je lui ai dit de ne pas le faire à moins d'avoir deux ou trois ans d'expérience.

Q. Vous n'entraînez pas vos gens pour le commerce de distribution comme on le faisait il y a quelques années?—R. Je crois que ceux qui se lancent dans les affaires devraient pouvoir diriger un commerce et que des marchands compétents comme M. Pedlow ne devraient pas être obligés de lutter contre de telles gens.

Q. Les gens comme M. Pedlow ont fait un apprentissage gratuit de quatre ou cinq ans et ont peut-être payé une prime; ils connaissent le commerce d'un bout à l'autre et peuvent juger approximativement ce qu'il en coûte pour vendre un faux-col?—R. Oui.

Le président:

Q. Avez-vous autre chose?—R. J'allais dire que lorsqu'on a dissous la Commission des vivres, le docteur McFall m'a appelé pour me faire remarquer qu'il recevait des plaintes d'après lesquelles nous imposions le prix des faux-cols. Je lui ai expliqué toute la situation et il m'a dit: "M. Stewart, je vous donnerai un certificat de bonne santé."

M. Gardiner:

Q. Etait-ce un médecin?—R. Oui, le docteur McFall.

Q. Je comprends qu'il ait fait cela.—R. On l'avait placé là à cette fin. Je suppose qu'il lui appartenait...

M. Sales:

Q. Ce que les médecins ne connaissent pas, dans ce domaine, je pourrais remplir un livre.—R. Je vous donnerai la main sur ce point. Il y a une chose que j'aimerais mentionner. Nous savons tous que le cultivateur, malheureusement, à mon avis, obtient un prix peu élevé pour ses produits. Il ne peut comprendre pourquoi il lui faut payer un prix aussi fort pour ce qu'il achète.

Q. Cette remarque n'est pas juste. Nous obtenons un bon prix pour le blé, actuellement. Un dollar le boisseau, c'est tout ce qu'un ouvrier peut payer.—R. Je vais exposer le cas d'une manière un peu plus saisissante. J'allais justement vous expliquer — et je crois que vous l'admettrez — que le cultivateur du sud reçoit pour son coton trois fois ce qu'il en obtenait en 1921.

Q. Je ne sais rien au sujet du coton.—R. C'est la matière première de nos vêtements. Il nous faut les confectionner de laine et de coton. La laine a renchéri de plus de 100 pour 100 dans les douze derniers mois, mais le prix du coton dont nous nous servons pour fabriquer les faux-cols a monté de 10 ou $10\frac{1}{2}$c. à 32c. en quelques jours. C'est pratiquement trois fois le prix.

Le président:

Q. Le coton tissé a-t-il changé de prix?—R. Nous devrions avoir acheté tout notre coton pour notre fabrication de 1924, pour nos travaux de janvier 1923, en vue de nos commandes, et de nos livraisons du printemps. Nous ne l'avons pas encore acheté. Le prix de la marchandise à la pièce est si élevé qu'il serait, d'après moi, imprudent d'en acheter. D'après les dernières cotes reçues des fabriques, il faudrait que même les chemises de qualité moyenne subissent une hausse de $3.00 la douzaine, et je crois que si le marchand achetait ces che-

mises, le consommateur n'en voudrait pas. C'est tout de même le prix qu'on nous offre.

Q. Parlez-vous des tissages canadiens?—R. Je ne suis pas venu ici pour les défendre, mais je dois vous dire que je les ai trouvés très raisonnables. Nous achetons beaucoup de deux tissages canadiens: la "Dominion Textile Co." et la "Canadian Cotton". Bien des fois, depuis le milieu de la guerre, leurs prix ont été plus bas que ceux que nous payions aux Etats-Unis pour les mêmes choses.

Q. Cela n'est-il pas une raison pour que vous ne demandiez pas plus cher pour vos faux-cols?—R. Je parle de chemises, dans le moment. Ils n'ont pas le matériel voulu pour fabriquer l'article qu'il nous faut pour nos faux-cols. C'est un tissu spécial, étiré et fini d'une certaine manière. Ils ne sont pas encore outillés pour produire cela, mais ils le seront un jour. Naturellement, lorsqu'ils veulent avoir des machines, il faut qu'ils attendent deux ans. Je n'en dirai pas davantage, mais nous nous efforçons d'être justes envers les marchands et les consommateurs du pays. Aux Etats-Unis, dans le moment, on vend les cols mous, dans le détail, à trois pour un dollar. Notre prix au détaillant est de $2.60, et le prix du détail est de trois pour un dollar, exactement la même chose. Comment cela se peut-il? Le tissu dont nous fabriquons ces cols et le prix auquel nous obtenons ce tissu sont un peu inférieurs au tissu et au prix américain, et si notre production occasionne quelques frais supplémentaires, nous ne payons pas plus pour la main-d'œuvre. Alors, nous pouvons vendre ce col aux marchands du pays pour $2.60 la douzaine, pour qu'ils les détaillent à 3 pour $1.00, c'est-à-dire le même prix qu'aux Etats-Unis. Nous avons constaté que nous ne pouvions pas acheter ce tissu à assez bon marché pour que la vente à 25c. soit rémunératrice, dans ce pays. Il nous aurait fallu doubler le prix au détaillant et doubler le prix de notre stock, et nous n'aurions pas fait cela ici, mais le prix auquel nous avons eu ce coton aux fabriques canadiennes était suffisamment bas pour nous permettre de vendre à $2.60 la douzaine. Je mentionne la chose en toute justice pour les tissages de coton, pour montrer que les conditions sont changées.

Q. Comme certaines denrées vendues outre-mer, pouvez-vous vendre vos marchandises meilleur marché qu'aux Etats-Unis?—R. Dans notre industrie nous ne pourrions le faire, mais le jour où nous pourrons acheter ici la matière première de nos cols empesés, à un prix comparable à celui qui se paye aux Etats-Unis (je crois que nous le pourrons un jour) notre prix pour les cols sera absolument le même qu'aux Etats-Unis.

Le président:

Q. Et alors vous adopterez quel prix?—R. Vingt cents. Je crois que c'est juste.

Q. Et laisserez-vous le détaillant vendre au prix qu'il voudra?—R. Non. Je crois que le prix du détail uniforme est juste envers le marchand et le consommateur, et nous voulons être justes envers les deux. Il est juste, pour ce qui nous concerne, en tout cas, parce que nous obtenons notre prix, quoi qu'il advienne.

M. Sales:

Q. Comment supposez-vous que le cultivateur, qui doit vendre ses produits sur les marchés du monde, puisse subir les aléas du marché pour ce qu'il vend et payer tout ce qu'il achète à un prix fixe?—R. Je vais vous dire ceci: Lorsque le cultivateur de ce pays avait un prix pour le blé fixé par la Commission des Grains, nous avons établi un prix pour les faux-cols, pas avant.

Q. Cela ne répond pas à ma question.—R. Je réponds du tac au tac.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Le prix du blé n'a pas été fixé longtemps. Nous avons lieu de croire qu'on avait fixé le prix du blé pour l'empêcher de monter. R. C'était un bon prix. Je veux bien que le cultivateur profite de tous les avantages qui s'offrent à lui. Il y a quelques jours, je causais avec M. E. T. Meredith, ancien secrétaire du ministère de l'agriculture dans le cabinet Wilson. Il avait un plan à soumettre au peuple américain d'après lequel le gouvernement américain déciderait, lorsque la semence est en terre, du prix que les Américains payeront à l'automne pour le blé. Je crois, comme lui, que le projet est bon.

Le président:

Q. Revenons à nos cols.—R. J'ai d'autres questions à aborder. Je regrette de n'en avoir pas le temps. Elles sont réellement importantes, mais je les laisse de côté. Puis il y avait certains points du témoignage de M. Sparks sur lesquels je voulais dire un mot. Quelques-uns étaient très importants.

Q. Allez-vous les aborder?—R. Ainsi, M. Sparks et moi, nous étions les deux organisateurs de l'exposition dont on a parlé. J'ai beaucoup d'admiration pour l'ouvrage qu'il a accompli, mais je diffère d'opinion d'avec lui sur un point: je ne crois pas à ce qu'il dit touchant le commis-voyageur. C'est une question très importante. J'aimerais exposer notre point de vue et faire connaître le but que le manufacturier ordinaire a en vue.

Q. Le comité ne désire pas siéger davantage aujourd'hui. Si vous voulez revenir demain matin, nous serons heureux de vous entendre.—R. J'aimerais aller à Montréal demain matin, mais je reviendrai.

Q. Nous ne voulons pas vous incommoder, mais si vous pensez que c'est suffisamment important, nous nous ferons un plaisir de vous réserver du temps. Je dois dire que nous avons de la difficulté à faire le tour de la question. S'il s'agit simplement d'une différence d'opinion entre vous et M. Sparks. . .—R. Je tiens à dire, en ce qui regarde le 12 p. 100, que sa déclaration me paraît juste. Le vendeur qui ne peut pas faire trois ou quatre mille dollars par année ne vaut rien, à mon point de vue, pour la compagnie qui l'emploie. Il ne doit pas nous en coûter plus que 5 p. 100 pour les salaires et les commissions des voyageurs, et je crois, monsieur, que s'il s'agissait de faire venir au marché tous les marchands du pays il leur en coûterait beaucoup plus que 5 p. 100 pour venir dans l'Est faire leurs emplettes. Alors, je crois réellement que le système d'aller voir les marchands du pays est le moyen plus sage et le plus économique de leur vendre la marchandise.

Le PRÉSIDENT: Le comité est ajourné jusqu'à 11 heures, mercredi matin.

Le comité s'ajourne jusqu'à 11 heures le mercredi 2 mai.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ n° 268,
MERCREDI, 2 mai 1923.

Le comité spécial désigné pour faire enquête sur les conditions agricoles au Canada se réunit à 11 heures du matin. M. McMaster, le président, est au fauteuil.

M. THOMAS BRADSHAW est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quel est votre nom au complet?——R. Thomas Bradshaw.

Q. Vous appartenez à quelle compagnie?—R. La Massey-Harris Company, Limited, de Toronto.

[M. F. W. Stewart.]

Q. Quelle est votre position officielle dans la compagnie?—R. Gérant général.

Q. Vous êtes sans doute au courant des frais de votre production et des grandes lignes de votre commerce?—R. Assez.

Q. Pouvez-vous nous dire si votre compagnie expédie des instruments aratoires aux Etats-Unis dans le moment?—R. Oui.

Q. Savez-vous quel a été le chiffre des exportations aux Etats-Unis d'instruments aratoires de fabrication canadienne dans les quinze derniers mois, disons, c'est-à-dire l'an dernier et dans la période écoulée de la présente année?—R. Je n'ai pas ces chiffres, monsieur le président.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée de ce qu'il a été l'an dernier?—R. Le chiffre de nos propres exportations?

Q. Oui.—R. Une valeur de quelque $50,000 ou $60,000.

Q. Cela comprend surtout quelles machines?—R. Une, pratiquement.

Q. Quelle est-elle?—R. Une machine dont nous ne nous servons pas au Canada; la moissonneuse-batteuse.

Q. Elle n'est aucunement demandée au Canada?—R. Non. Le climat n'en permet pas l'emploi au pays.

Q. Pourquoi la fabriquez-vous dans ce pays?—R. Parce que nous avons été les premiers à vendre cette machine, il y a quelque 25 ou 30 ans. C'est nous, pratiquement, qui l'avons introduite en Australie où elle fait presque toute la moisson, puis nous en avons fabriqué pour l'Argentine.

Q. Vous avez des fabriques aux Etats-Unis?—R. Nous avons des intérêts dans une fabrique des Etats-Unis. Elle ne nous appartient pas tout à fait.

Q. Quelle part du capital détenez-vous?—R. A peu près 70 p. 100.

Q. C'est une part importante.—R. Oui.

Q. Vous avez la haute-main et vous élisez le conseil d'administration?—R. Oui.

Q. Quel est le nom de cette compagnie?—R. La *Massey-Harris Harvesting Company*, de Batavia, Etat de New-York.

Q. Nous qui faisons enquête sur ces questions, il nous intéresse de savoir pourquoi, s'il n'y a pas de marché au Canada pour cette machine, vous la fabriquez ici quand même, plutôt qu'aux Etats-Unis?—R. Notre établissement de l'Etat de New-York est trop exigu pour nous permettre d'y fabriquer cette grosse machine. C'est une machine difficile à confectionner et on n'a pas l'expérience voulue là-bas. Le travail est très technique. Nous perfectionnons cette machine depuis nombre d'années et c'est nous qui pouvons la fabriquer.

Q. Quelles sont les dimensions de votre établissement à Batavia et celui de Toronto?—R. Nous avons aussi une fabrique à Brantford qui est comme une succursale de celle de Toronto.

Q. Votre établissement de Toronto est la fabrique la plus importante du genre au Canada?—R. Oui.

Q. Eh bien, voulez-vous comparer votre installation de Batavia avec celle de Toronto.—R. Elle représente un quart ou un cinquième des dimensions de notre établissement de Toronto.

Q. Combien de mains employez-vous à Batavia?—R. De six à sept cents hommes. Cela varie suivant les saisons.

Q. C'est à peu près ce que vous employez la plupart du temps. Je croirais qu'une fabrique — corrigez-moi si je me trompe — qui emploie six ou sept cents hommes est une organisation assez considérable pour produire sur une base raisonnablement économique?—R. Cela devrait.

Q. Trouvez-vous que le coût de la fabrication est moins élevé à Toronto qu'à Batavia?—R. C'est à peu près la même chose.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. A peu près la même chose? D'après votre réponse, je présume qu'il y a un léger avantage d'un côté ou de l'autre.—R. Je crois que, pour certaines machines, l'usine de Batavia a l'avantage, mais pas pour toutes.

Q. Pour certaines machines, elle a l'avantage, et pour d'autres, c'est la manufacture de Toronto qui l'a?—R. Oui.

Q. Et je suppose que ces machines que vous expédiez aux Etats-Unis se fabriquent à meilleur compte à Toronto qu'à Batavia?—R. Les lourdes machines nécessaires à la fabrication de ce gros instrument coûtent très cher. Nous n'avons pas songé à installer dans notre fabrique de Batavia les machines qu'il faudrait pour en manufacturer.

Q. Quand avez-vous établi votre maison de Batavia?—R. C'est un vieil établissement en exploitation depuis soixante ou soixante et dix ans. Nous y avons acquis des intérêts il y a treize ou quatorze ans.

Q. Est-il indiscret de vous demander pourquoi vous avez acquis des intérêts dans cet établissement?—R. Malheureusement, je ne fais pas partie de la compagnie depuis longtemps et je puis seulement vous répéter ce que j'ai entendu dire. J'ai compris qu'on les avait acquis en prévision de certains changements tarifaires au Canada.

Q. Quelle raison y avait-il là-dedans pour vous induire à aller établir une maison aux Etats-Unis?—R. On croyait que le tarif serait considérablement réduit, je présume.

Q. Et qu'on pourrait fabriquer meilleur marché aux Etats-Unis et expédier au Canada. Etait-ce l'idée?—R. Je ne puis dire si c'est le cas ou non. Il y a une autre raison. C'est près du littoral, et cette maison avait déjà une importante clientèle de cultivateurs. On a cru que le commerce avec les cultivateurs gagnerait beaucoup par l'acquisition de cet établissement.

Q. Dois-je conclure que la fabrication de vos machines coûte à peu près la même chose au Canada qu'aux Etats-Unis?—R. Pas pour toutes les machines, parce que ce ne serait pas le cas, mais certaines machines se fabriquent à meilleur compte aux Etats-Unis qu'au Canada, et *vice versa*. Monsieur le président, puis-je m'interrompre un moment, ici?

Q. Certainement.—R. J'ai essayé de lire l'exposé que j'avais apporté devant ce comité et je crois qu'il contient des renseignements qui vous seraient utiles. Je les ai groupés de manière à les présenter dans une suite logique et je me demande si le comité voudrait me permettre de lui défiler toute l'histoire et de lui dire, par le fait même, tout ce que je sais.

Q. Oui; la chose nous intéressera certainement.—R. D'après les témoignages rendus ici même, j'ai cru que vous aimeriez à avoir ces renseignements.

Q. C'est pour nous les donner que vous êtes ici. Nous ne désirons pas vous empêcher de présenter votre cas comme vous l'entendrez. Je vais cesser de vous interroger et vous allez lire votre exposé, mais je dois vous avertir qu'avec la meilleure volonté du monde nous allons tout de même vous interrompre de temps à autre.—R. J'en serai fort aise, et je crois que nous nous arrangerons très bien si l'on veut seulement me permettre de continuer. Je tiens à dire tout d'abord que votre demande d'envoyer un représentant de notre compagnie à la présente séance de votre comité, pour y soumettre certains renseignements, ne nous est arrivée que lundi. Il nous a donc été impossible de préparer tous les renseignements mentionnés dans votre télégramme. Toutefois, nous sommes heureux d'aider votre comité du mieux que nous pourrons à savoir comment améliorer la situation du cultivateur canadien dont le bien-être intéresse hautement notre compagnie et avec lequel nous collaborons depuis plus de soixante et quatorze ans afin de développer les ressources agricoles du pays et d'améliorer les conditions de l'agriculture en perfectionnant et en produisant des instruments

[M. Thomas Bradshaw.]

aratoires appropriés et efficaces. Les témoignages rendus devant ce comité mentionnent de temps à autre le prix des instruments aratoires. On peut en avoir induit que nous n'étions pas raisonnables et que nous pourrions avoir été l'une des causes de la dépression actuelle de l'agriculture. Les représentants des organisations agricoles nous ont demandé de fournir à ce comité une comparaison des prix de certains instruments aratoires pour 1913 et 1923. Nous l'avons fait avec plaisir, mais nous avons demandé qu'en présentant leur cas ils donnent certaines explications que nous leur avions fournies, afin que vous puissiez en arriver à des conclusions justes et loyales. Pour certaines raisons, on n'a pas déféré à notre demande, de sorte que nous apprécions l'occasion qui nous est fournie de venir vous exposer ces faits qui, nous l'espérons, vous seront utiles.

Q. Votre mémoire concernant les prix est au dossier, bien qu'il ne soit peut-être pas imprimé.—R. Nous l'avons passé, monsieur le président, à un témoin qui a comparu devant vous, en le priant, lorsqu'il donnerait la comparaison des prix, de donner aussi les renseignements que nous lui avions fournis. Ce ne sont pas les renseignements qui ont été donnés au bureau de la statistique.

Q. Je tiens à vous faire savoir, monsieur Bradshaw, que M. Horning, le chef de la branche du commerce intérieur, a préparé ces chiffres à notre intention et qu'il a accompagné les chiffres que vous nous avez donnés d'un mémoire exposant que les compagnies d'où provenaient ces renseignements avaient exprimé le désir de soumettre une explication supplémentaire quant aux prix. Est-ce là votre mémoire?—R. Une partie seulement. C'est celle qui a été passée au bureau de la statistique.

Q. Je veux éclaircir ce point parfaitement. Ce mémoire a été imprimé en même temps que les chiffres?—R. Oui.

Q. Je veux vous convaincre parfaitement de ce fait que le ministère a gardé sa parole envers vous et a imprimé ce mémoire exactement tel que vous l'avez. Je puis ajouter que lorsque je me suis informé à M. Horne de quelle compagnie provenait ce mémoire accompagné, je crois, de chiffres-indices montrant la hausse graduelle et la chute du prix des instruments aratoires, il m'a répondu que, d'après la loi, il n'avait pas le droit de me le dire, et j'ai appris ce matin seulement qu'il venait de votre compagnie.—R. Je ne me plains pas de cela, mais je dis que le témoin qui a comparu devant vous de la part de l'organisation des cultivateurs et qui a donné des comparaisons de prix avait été prié de vous fournir ces renseignements et qu'il ne l'a pas fait. Je ne blâme nullement le ministère mais le témoin qui a déposé ici. Malheureusement, on a fait circuler l'affirmation que les compagnies d'instruments aratoires et les cultivateurs étaient des adversaires. Au contraire, nous avons toujours estimé qu'ils avaient des intérêts mutuels et nous nous rendons parfaitement compte que notre prospérité est solidaire de celle du cultivateur. Toutes les fois qu'il a été possible de vendre à des prix moins élevés en réduisant les frais de fabrication ou autrement, le cultivateur en a profité. Par exemple lorsque le draw-back a été mis en vigueur sur les instruments pour la vente domestique, il y a quelque temps, le prix des moissonneuses-lieuses, dans l'Ouest, a été immédiatement réduit du plein montant de cette économie. Un autre fait tendant à démontrer que les réductions dans le prix des choses qui entrent dans le coût de fabrication profitent aux cultivateurs a eu lieu en décembre 1921 lorsque les taux du transport et le coût des matières brutes ont subi une légère réduction (qui n'a pas duré), nous avons réduit nos prix pour 1922 de 20 p. 100. Si nous pouvions vendre nos instruments aratoires à meilleur marché que nous ne le faisons aujourd'hui, nous serions les premiers à le vouloir, sachant que non seulement le cultivateur en profiterait mais que nous en bénéficierions nous-mêmes par l'augmentation du nombre de nos ventes. Je voulais simplement parler de la situation du manufacturier d'ins-

[M. Thomas Bradshaw.]

truments aratoires. On a beaucoup parlé de la triste situation de l'agriculture au Canada. Toutefois, d'après les rapports faits de temps à autre, on croit que les agriculteurs des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et des autres pays ont souffert davantage. Je reviens d'Europe où j'ai constaté que les conditions agricoles étaient très mauvaises tant sur le continent qu'en Grande-Bretagne.

M. Sales:

Q. Etes-vous allé en Allemagne?—R. Non, j'ai été en Hongrie, en Roumanie, en Italie, mais notre représentant en Allemagne est venu me voir et j'ai passé quatre ou cinq jours avec lui.

Q. Et que rapportait-il?—R. Que les conditions agricoles de l'Allemagne sont magnifiques. Les cultivateurs allemands n'ont jamais joui d'une pareille prospérité. Il explique la chose comme ceci. Avant la guerre, et pendant, les cultivateurs ont malheureusement dû emprunter de l'argent sur leurs fermes et leurs biens meubles. Ces emprunts se contractaient en marcs et étaient payables en marcs. Les produits agricoles ont terriblement monté de prix relativement au marc. Par exemple, lorsque le cultivateur avait coutume de recevoir quatre ou cinq marcs pour un boisseau de blé il en reçoit maintenant 1,000 marcs. Alors, il paye sa dette avec le nombre de marcs additionnels qu'il reçoit pour ses produits. Ses dettes, évidemment, ont été contractées lorsque le marc était à la normale. Notre représentant m'a même dit que le cultivateur allemand s'achetait des automobiles, des pianos et toutes sortes d'articles de luxe.

Q. Construit-il de nouveaux bâtiments?—R. Il n'a pas mentionné les bâtiments. Telle est la situation là-bas.

Q. Cette inflation de crédit et l'état dans lequel nous croyons l'Allemagne aujourd'hui n'ont rien de réel, au fond.—R. Je le crois.

Le président:

Q. En fait, monsieur Bradshaw, les gens qui détiennent ces hypothèques de ferme qu'on leur paye en marcs valant probablement le centième de ce qu'ils valaient auparavant, leur situation n'est pas aussi gaie?—R. Elle est très critique.

Q. N'est-ce pas le cas de toutes les gens qui comptent sur leurs revenus?—R. Sur les revenus fixes, oui, sauf les ouvriers, qui reçoivent un grand nombre de marcs.

M. Sales:

Q. Le riche oisif va être obligé de travailler pour vivre?—R. De faire quelque chose. Mais l'allié du cultivateur, celui qui s'est efforcé de lui fournir des machines efficaces capables de lui épargner du temps et du travail, le fabricant d'instruments aratoires, a dit peu de chose. Il a enduré sa situation sans beaucoup se plaindre, parce qu'il s'est rendu compte que son problème ne pouvait se résoudre qu'avec celui du cultivateur. Mais comme on a établi des comparaisons et qu'on semble avoir créé l'impression que les difficultés et les pertes ont toutes été du même côté, je demande respectueusement la permission de soumettre le record, pour les deux dernières années, de quatorze des principales compagnies d'instruments aratoires des Etats-Unis et du Canada, relativement à leurs opérations financières. Les noms des compagnies ne sont pas indiqués, mais je serais heureux de fournir ces renseignements à tout membre du comité qui désirerait les obtenir, mais non pour la publication, de crainte que cela nuise à l'une quelconque de ces institutions. Cet état comprend six compagnies canadiennes et huit américaines. Il montre qu'en 1921 l'ensemble du capital placé dans ces compagnies s'élevait à $435,000,000.

[M. Thomas Bradshaw.]

PIECE N° 113

CAPITAL ENGAGÉ ET RÉSULTATS DES OPÉRATIONS FINANCIÈRES DES QUATORZE COMPAGNIES D'INSTRUMENTS ARATOIRES AMÉRICAINES ET CANADIENNES POUR LES EXERCICES 1921 ET 1922.

	1921	1922	1921		1922		1921		1922	
			Profit	Perte	Profit	Perte	Profit	Perte	Profit	Perte
1	28,514,000	28,277,000		1,964,000	137,000			6·89	0·48	
2	9,172,000	8,058,000		259,000		174,000		2·82		8·86
3	7,968,000	6,677,000		1,519,000		991,000		19·06		14·84
4	743,000	640,000		156,000		98,000		21·00		15·31
5	27,623,000	27,317,000		1,283,000	321,000			4·64	1·17	
6	13,217,000	12,968,000		65,000	10,000			·49	·08	
7	74,994,000	71,106,000		2,753,000		2,521,000		3·67		3·55
8	20,888,000	18,493,000		3,309,000		2,446,000		15·84		13·23
9	1,542,000	1,483,000		215,000	1,000			13·94	·07	
10	213,866,000	210,343,000	4,150,000		5,541,000		1·94		2·63	
11	25,980,000	25,277,000		1,288,000		526,000		4·96		2·08
12	6,644,000	5,966,000		786,000		332,000		1183		5·56
13	890,000	874,000	48,000		17,000		5·39		1·95	
14	3,021,000	2,825,000	6,000			137,000	·20			4·85
	435,062,000	420,304,000	4,204,000	13,597,000	6,027,000	7,765,000				

Perte nette—1921 9,393,000 Perte nette—1921 2·16% sur le capital engagé.
Perte nette—1922 1,738,000 Perte nette—1922 ·41% sur le capital engagé.

Le président:

Q. Voulez-vous diviser cela entre le Canada et les Etats-Unis? —R. Je vais essayer, mais je puis dire, monsieur le président, que je n'ai pas inclus toutes les compagnies canadiennes ni toutes les compagnies américaines dans cet état. Le résultat net de leurs opérations représente une perte de $9,393,000, soit 2.16 p. 100 sur le capital engagé. Trois compagnies seulement ont réalisé un bénéfice, qui a été, dans un cas, de 2 p. 100 et, dans un autre, de 5⅓ p. 100.

M. Sales:

Q. Des compagnies canadiennes ou américaines?—R. Il n'y a qu'une compagnie canadienne et elle a fait un bénéfice de ⅕ p. 100.

Le président:

Q. C'est une compagnie bien administrée. La modestie vous empêche de répondre sur ce point.—R. Non. Je puis dire que ce n'est pas notre compagnie, dans tous les cas.

Q. Continuez, monsieur Bradshaw, s'il vous plaît.—R. En 1922, ces 14 compagnies avaient un capital engagé de $420,304,000, et pendant cette période, au lieu de réaliser un bénéfice, elles ont encore subi une perte qui s'est chiffrée à $1,738,000, soit à peu près ½ p. 100 du capital engagé.

Q. Permettez-moi de placer quelques questions ici. Vous dites que le capital comprenant les obligations?—R. Oui.

Q. Le capital représente-t-il uniquement l'argent placé dans ces entreprises? —R. Je le crois, chaque dollar, comme dans notre compagnie.

Q. Votre compagnie est une exception si son capital représente uniquement de l'argent placé.—R. Je veux bien vous donner nos chiffres, mais je n'aimerais pas que la presse les lance dans tout le pays.

Q. Mais votre compagnie est une institution nationale et nous sommes tous intéressés à savoir ce que vous faites. Vous ne devez pas tenir trop à garder cela pour vous-même.—R. Je suis heureux de vous entendre dire cela, monsieur le président, parce que nous avons besoin d'amis. Dans ma compagnie, qui porte

[M. Thomas Bradshaw.]

le numéro 11, monsieur le président, nous avions, en 1921, un capital engagé de près de $26,000,000. Cette année-là, nous avons perdu $1,288,000.

Q. Vous pouvez prendre cela sur la réserve?—R. Oui, nous avons pu prendre cela sur la réserve de l'an dernier. C'est ce que nous avons fait. L'année suivante, celle que nous venons de finir, nous avions un capital de $25,277,000 et notre perte sur les opérations de l'année a été de $526,000.

Q. Vous avez encore pris cela sur la réserve?—R. Oui.

Q. Où avez-vous montré votre réserve? Était-ce ce $25,980,000?—R. Oui, monsieur.

Q. C'était votre capital, y compris les obligations?—R. Oui.

Q. La réserve ne représente pas le capital?—R. Je ne dirais pas réserve, je dirais excédent. Nous l'avons pris sur l'excédent.

Q. Votre excédent est-il compris dans ces $25,000,000?—R. Oui.

Q. De sorte que ce n'est pas de l'argent fraîchement déboursé?—R. C'était de l'argent placé dans la compagnie pour faciliter ses opérations.

Q. Cette somme représente les bénéfices réalisés sur le capital?—R. Elle appartient aux actionnaires tout comme le capital.

Q. Elle appartient aux actionnaires, sans doute, mais le capital primitif venait de la poche des actionnaires?—R. Oui.

Q. Et si vous faisiez une bonne année, les bénéfices en provenaient?—R. Oui, mais c'est une partie de l'argent des actionnaires.

M. Sales:

Q. Ils provenaient de vos clients?—R. Des ouvriers aussi bien que des clients. Ils provenaient des opérations de la compagnie. Ils provenaient de mes efforts et de ceux des autres.

Q. Mais le client paye tous vos efforts?—R. Oui, et nous payons notre matière brute.

Q. Et le client paye encore votre matière brute?—R. Tout comme lorsque j'achète du blé chez le cultivateur.

Le président:

Q. Tout ceci est fort intéressant, monsieur Bradshaw, et nous sommes heureux que vous nous exposiez ces faits. Ce n'est pas que nous tenions à connaître les affaires de votre compagnie dans les deux dernières années. Evidemment, pour savoir si l'entreprise est rémunératrice, il nous faut examiner plus que les deux dernières années.—R. Monsieur le président, je veux simplement prouver que la compagnie n'existerait plus aujourd'hui si elle n'avait déjà prospéré. Nous ne fournirions pas de machines aratoires aux cultivateurs, aujourd'hui, si nous n'avions pas déjà fait de bonnes affaires. Désirez-vous avoir, dans ce pays, des compagnies qui ne soient pas prospères?

Q. Non, certainement.—R. Il faut donc admettre que la compagnie a prospéré dans le passé. Malheureusement, d'autres compagnies ont été moins heureuses. Les déconfitures ont été nombreuses.

Q. Nous commençons à croire que nous formons un comité de pompes funèbres. Hier, un cordonnier nous parlait de la terrible mortalité survenue parmi les compagnies de cordonnerie; vous venez nous dire que les décès ont été fort nombreux chez les compagnies d'instruments aratoires; un autre monsieur est venu l'autre jour nous parler de la mortalité qui a sévi dans les rangs des compagnies de confections.

Le TÉMOIN: Il en a été de même dans le monde des fabricants d'instruments aratoires. Nous sommes tous dans le même cas. Nous sommes dans une impasse.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Sales:

Q. Avec cette différence que, par vos transactions avec les cultivateurs, vous avez pu vous édifier des réserves qui vous permettent de traverser cette période, mais le cultivateur ne peut pas faire cela.—R. Eh bien, monsieur, je circule dans l'Ouest du Canada depuis 1897 et je connais bien l'Ouest et ses cultivateurs. Si l'on compare les conditions de 1897 avec celles d'aujourd'hui, on admettra que bien des cultivateurs de l'Ouest canadien, à même leurs réserves, se sont édifiés de magnifiques patrimoines. Ils n'auraient pas pu les édifier autrement. J'ai lu qu'un témoin venu devant ce comité avait déclaré être arrivé au pays avec deux livres sterling dans sa poche et posséder maintenant un vaste domaine dans l'Ouest canadien.

Le président:

Q. Le numéro dix de la liste représente la compagnie la plus importante?—R. Oui.

Q. Même ces deux dernières années, elle a réalisé des bénéfices très substantiels?—R. Pas en proportion du capital. En 1922, elle a fait deux et six dixièmes pour cent. En 1921, moins de 2 p. 100 de son capital. Or, monsieur le président, cette compagnie ne fabrique pas seulement des instruments aratoires, mais beaucoup d'autres choses. L'an dernier, le président de cette compagnie déclarait qu'elle n'avait pas réalisé un sou de bénéfice sur ses opérations aux Etats-Unis. Elle fabrique de la ficelle d'engerbage, des camions automobiles dont la plus grande quantité n'est pas vendue aux cultivateurs. Elle manufacture aussi des tracteurs non seulement pour les cultivateurs mais aussi pour n'importe qui. Je suis porté à croire que cette compagnie pendant les exercices 1921 et 1922, n'a pas fait son argent sur les machines aratoires.

Q. Je ne sais pas si le conseil qu'on donne de tout côté aux cultivateurs de se livrer à la culture mixte ne devrait pas s'appliquer dans votre cas et si vous ne devriez pas faire de la fabrication variée?—R. Il est déjà assez difficile de trouver le capital pour mener à bonne fin ce qui est entrepris.

M. Elliott:

Q. En 1921, votre compagnie a perdu combien d'argent?—R. $1,288,000.

Q. Avez-vous continué à exploiter votre manufacture toute l'année?—R. Pas toute l'année.

Q. Vous avez fermé votre usine?—R. Il l'a fallu.

Q. Etait-ce parce que vous perdiez de l'argent?—R. Non, mais parce qu'il n'y avait pas de demande pour nos instruments aratoires.

Q. N'était-ce pas parce que vous aviez haussé vos prix et que les cultivateurs n'étaient pas capables de payer autant?—R. Je ne saurais dire si les cultivateurs étaient capables de payer ou non. Je présume que c'est parce que le cultivateur ne pouvait pas acheter autant de nouveaux instruments qu'il avait l'habitude de le faire et aussi à cause de la stagnation de l'agriculture. Je pourrais ajouter, monsieur le président, messieurs, que pratiquement aucune de ces compagnies ne paye de dividende aujourd'hui. Nous-mêmes, nous n'avons pas payé de dividende depuis deux ans.

On voit par ce qui précède que les compagnies d'instruments aratoires ont souffert, tout comme le cultivateur, de la dépression des affaires, et que l'insinuation qu'elles auraient fait de gros bénéfices et exigé des prix déraisonnables pour leurs produits est dénuée de fondement.

M. Sales:

Q. Biffez ce mot "tout comme".—R. Avec plaisir, monsieur. Je dirai donc "ont souffert".

[M. Thomas Bradshaw.]

Le président:

Q. Dites: "ont souffert en même temps".—R. Très bien. Je vais arranger cela ainsi. Il est impossible de prouver cela, mais je suis tout à fait disposé à accepter l'amendement, si vous pensez que je doive le faire.

Il serait peut-être intéressant de citer l'opinion des administrateurs de la *United Grain Growers Limited*, de Winnipeg, telle qu'exposée par son directeur général dans son rapport annuel pour 1920-21, après étude faite du problème de la fabrication des instruments aratoires aux Etats-Unis et au Canada:

> "On a fait beaucoup d'agitation, ces dernières années, pour que la compagnie fasse l'achat ou acquière le contrôle d'une usine de machines agricoles. Après avoir étudié la situation existante dans le domaine de la fabrication des instruments aratoires aux Etats-Unis et au Canada:

A cette époque, monsieur le président et messieurs, la *Grain Growers Limited* était à étudier l'opportunité de placer de l'argent dans une usine de machines aratoires. Je comprends que deux ou trois des administrateurs, ayant visité les différents établissements des Etats-Unis et du Canada, en sont venus à cette conclusion:

> "On a fait beaucoup d'agitation, ces dernières années pour que la compagnie fasse l'achat ou acquière le contrôle d'une usine de machines agricoles. Après avoir étudié la situation existante dans le domaine de la fabrication des instruments aratoires aux Etats-Unis et au Canada, pendant une période de deux ou trois ans, nous sommes d'avis que ce serait une erreur pour la compagnie de placer de l'argent dans une usine de machines aratoires."

Je puis dire, monsieur le président, que cette conclusion m'a paru très sage. Je voudrais maintenant laisser la question de la fabrication, pour aborder celle de la distribution.

Q. Avant cela, voudriez-vous soumettre au comité, pour accompagner la pièce 113, un état indiquant les résultats industriels de ces compagnies, si vous les avez, pendant la dernière décade? R. J'aimerais tout d'abord, monsieur le président, voir si je puis obtenir ces renseignements.

Q. Vous pouvez sûrement les obtenir de votre propre compagnie.—R. Oui.

Q. Vous êtes venu nous soumettre des états tendant à prouver que votre compagnie a perdu d'importantes sommes d'argent ces deux dernières années?—R. Oui.

Q. J'aimerais avoir un état pour les dix dernières années, y compris cette période de deux ans.—R. Oui, monsieur le président, voulez-vous me permettre de considérer la chose? Je ne l'oublierai pas.

Q. Je crois que je vais vous demander de préparer cela, monsieur Bradshaw. -R. Très bien. J'aimerais maintenant parler des pertes subies dans la distribution. Le fait que même la *United Grain Growers Limited*, avec son expérience reconnue, a souffert des pertes dans le commerce des machines et des fournitures prouve bien que la conduite d'un commerce d'instruments aratoires comporte beaucoup de difficultés et souvent des pertes sérieuses. Par exemple, en 1918-19, elle a subi une perte de $19,426; en 1919-20, de $52,070; en 1920-21, de $282,303, et en 1921-22 elle a subi ce que le président appelle une très lourde perte, mais les chiffres n'ont pas été publiés. Ces pertes ont déterminé la compagnie à discontinuer le commerce des instruments aratoires. Je vais citer un passage de son rapport annuel à ce sujet. Il est intéressant de voir ce qu'a déclaré le président dans son discours:

> "Les opérations du service des machines et fournitures aratoires accusent une lourde perte, pour l'année. On se rappellera que nous avons

commencé ce genre d'affaires dans le seul but d'obtenir des prix plus bas pour nos actionnaires et pour les autres cultivateurs sur les diverses machines dont ils avaient besoin pour leurs opérations agricoles et sur différents autres articles de fourniture. Comme vous le savez, nous avons fait ce commerce sur une assez vaste échelle. Pour donner un service satisfaisant, nous avons construit des entrepôts à Calgary et à Winnipeg et nous en avons loué à Edmonton, Saskatoon et Regina. Le maintien du personnel nécessaire pour conduire ces affaires et pour diriger le service des commandes postales a occasionné de fortes dépenses. Les administrateurs en sont venus à la conclusion qu'il n'était pas pratique de continuer ce commerce de machines et de fournitures par le système des commandes postales. La situation précaire des cultivateurs de l'Ouest, ces dernières années, a réduit leur pouvoir d'achat à son minimum, et la compagnie, obligée de porter des stocks nécessairement achetés à gros prix, n'a pas pu les vendre et a dû réduire ses prix, quitte à subir une perte, afin de s'en débarrasser."

M. Sales:

Q. Lisez-vous son compte rendu annuel régulièrement?—R. Avec beaucoup d'attention.

Q. Vous rappelez-vous le rapport où elle parlait de la somme des droits de douane et de l'adoption de la clause relative au dumping?—R. Non. Ce rapport peut avoir été publié avant que je ne m'occupe activement de cette industrie.

Q. Depuis combien de temps vous en occupez-vous?—R. Trois ou quatre ans.

Q. C'est depuis ce temps-là.—R. Il est intéressant de le savoir. Je soumettrais cela au comité.

Q. Votre compagnie ne s'associerait pas à la *United Grain Growers*?—R. Non, monsieur.

Q. Ni à aucune autre compagnie?—R. Pour de très bonnes raisons.

Q. Il leur a fallu payer jusqu'à 70 p. 100, dans certains cas, sur les machines; il n'est donc pas surprenant que ces gens aient jugé le commerce impossible dans ces conditions.—R. J'aimerais expliquer pourquoi la compagnie Massey-Harris ne pouvait pas vendre à la *United Grain Growers Limited*. La compagnie Massey-Harris développe depuis soixante et quatorze ans un réseau d'agences. Elle a, au Canada, quelque 3,500 agents. Elle expédie ses produits directement de la fabrique au consommateur par l'intermédiaire de ses propres agents, sans passer par aucun autre intermédiaire, soit marchand ou compagnie. Si nous essayions de vendre ou si nous vendions à la *United Grain Growers Limited* ou à toute autre compagnie intermédiaire, nous ne pourrions pas contrôler les prix de nos marchandises aux cultivateurs, puisque la *United Grain Growers* ou toute autre firme pourrait fixer le prix qu'elle jugerait à propos de demander. Cela gâterait tout notre système d'agences, et leurs agents seraient en concurrence avec les nôtres. Si nous leur avions vendu et si nous avions subi les mêmes circonstances qu'eux, nous aurions ruiné notre organisation et ils auraient également subi une déconfiture. Voilà pourquoi nous n'avons pu vendre aux *United Grain Growers* ni à aucune autre organisation du Canada.

Le président:

Q. Pensiez-vous qu'ils couperaient les prix s'ils recevaient les marchandises qu'ils avaient besoin d'acheter de vous?—R. Nous n'aurions pas eu de contrôle sur les prix. Ils auraient pu les couper ou les relever. Ils auraient surtout détruit notre organisation que nous édifions depuis 74 ans et que nous ne sommes

[M. Thomas Bradshaw.]

pas disposés à sacrifier au bénéfice d'aucune autre compagnie du pays. Le président, dans son compte rendu annuel dit:

"Après avoir soigneusement examiné la situation, le conseil, comme nous l'avons déjà dit, a décidé de cesser le commerce des machines aratoires, et nous avons réduit les prix des marchandises en magasin de manière à les écouler sans subir de nouvelles pertes.

"Vous vous rappellerez qu'une somme de $100,000 avait été mise à notre disposition sous forme de réserve extraordinaire. Cette réserve a servi à compenser une partie de la dépréciation de valeur qui a eu lieu dans la ficelle, les machines et les autres fournitures vendues par la compagnie."

Je citerai un dernier passage concernant les prix:

"Le total des ventes de ce rayon s'est élevé à $2,838,424.44, contre $4,676,918.86 l'année précédente. La recette brute pendant l'année s'est élevée à $182,276.27, contre $428,961.92 l'année précédente. Ces chiffres peuvent dificilement se comparer, parce que les administrateurs, au cours de l'année, ont décidé de réduire les prix des machines de 40 p. 100. La perte qui en est résultée a été absorbée par les opérations de ce service."

Pouvait-on faire quelque chose qui pût troubler le commerce plus que cela? Si nous leur avions vendu des machines et si nous avions été obligés de subir une telle situation, où serait notre organisation?

M. Sales:

Q. La chose ne serait jamais arrivée.—R. Je prends les faits.

Q. La situation était celle-ci, monsieur Bradshaw. A cause du droit de douane, de la loi du Dumping et de la mise en vigueur d'une autre loi du Dumping, l'an dernier, ils ont décidé de se retirer des affaires et de liquider leur stock.—R. Nous ne pouvons juger de la situation que par les faits qui ont eu lieu.

Le président:

Q. J'espère que je puis tenir la balance égale entre vous deux, messieurs. Les *Grain Growers* n'ont pas eu la chance de montrer ce qu'ils étaient capables de faire comme distributeurs, parce qu'une des compagnies les plus importantes et les mieux administrées a refusé de leur vendre. Dans ces conditions, ils n'avaient pas de chance.—R. En faisant cette déclaration, monsieur le président, avez-vous tenu compte de ce que je vous ai dit?

Q. Je ne dis pas si votre explication est satisfaisante ou non. Je veux dire qu'il n'est pas juste de citer l'expérience des *Grain Growers* pour montrer ce qui serait arrivé si vous leur aviez vendu des machines. Ils n'auraient peut-être pas été obligés d'abandonner le commerce et de liquider leur stock?—R. J'aimerais vous référer à quelques-uns des éléments qui ont influencé les prix jusqu'à présent. Je tiens à déclarer que nous ne sommes nullement antipathiques aux *United Grain Growers*. Nous serions désolés de voir se répandre un bruit de ce genre. Je n'indique ce qui a eu lieu que pour montrer les difficultés inhérentes à ce commerce. J'ai beaucoup de respect et d'admiration pour les dirigeants des *United Grain Growers*. J'ai parcouru leur rapport, d'année en année, j'ai vu un tableau de leurs recettes et je désire féliciter cordialement l'administration pour les magnifiques recettes qu'elle a su réaliser. Je ne connais aucune compagnie qui ait été administrée d'une manière aussi satisfaisante, au point de vue des recettes, que la *United Grain Growers Limited*.

A propos du matériel d'usine, je ferai remarquer qu'en 1913 nous pouvions acheter (f.o.b. au point d'expédition) une façonneuse de bois pour $161 tandis qu'en 1923, la même machine nous coûte $396, soit 146 p. 100 de plus. Il y a dix

[M. Thomas Bradshaw.]

ans, un tour à pointes de 20 pouces, pour bois, coûtait $78 et vaut aujourd'hui $225; augmentation de 188 p. 100.

Q. Avant que vous passiez à un autre point, quel droit payiez-vous sur le tour à pointes de 20 pouces?—R. Je n'ai pas le chiffre ici, monsieur le président, mais il y a un droit important.

Q. Serait-ce quelque 35 p. 100?—R. Je n'ai pas les chiffres concernant les droits, monsieur le président, mais il y a un droit important, je le sais.

M. Sales:

Q. Vous ne pouvez pas fabriquer ces outils au Canada?—R. Pas tous. Les uns sont fabriqués au Canada, mais la plupart sont faits aux Etats-Unis. Quand nous pouvons les acheter au Canada, nous le faisons toujours.

Q. Pourquoi ne pouvez-vous pas faire ces outils au Canada?—R. Parce qu'on en fabrique beaucoup aux Etats-Unis et peu au Canada. En outre, on a de meilleur acier aux Etats-Unis.

Q. On les fabrique à meilleur marché là-bas, par conséquent, nous les leur laissons faire; c'est l'idée?—R. La production en masse compte beaucoup dans la question du prix, monsieur Sales.

Q. Mais les Américains les fabriquent à meilleur marché que nous, par conséquent nous les leur laissons faire?—R. Je ne répondrais pas oui sans explication. Il est inutile de répondre oui ou non à une question, à moins de donner un exposé complet. On pourrait demander pourquoi nous ne fabriquons pas les automobiles Ford au Canada ainsi que tous les morceaux qui en font partie. Ils se fabriquent à meilleur marché là-bas, parce qu'on les fait par centaines de mille tandis que nous les faisons par milliers.

Q. J'admets cela—et que nous devons les leur laisser faire.—R. Si cela s'appliquait à tout, nous ne fabriquerions rien au Canada. Il y a dix ans, un tour à pointes, de 20 pouces, pour bois, nous coûtait $78 et vaut aujourd'hui $225: augmentation de 188 p. 100.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quelle est la durée de ces machines?—R. Elle varie suivant l'emploi qu'on en fait. Je dirais de sept à dix ans. Il en est de même de nos machines à travailler le fer. Une foreuse qui nous coûtait $120 en 1913 vaut maintenant $285, soit 137 p. 100 de plus. Les machines à fraiser ont augmenté de $1,170 à $2,295, soit 96 p. 100; les tours sont à deux fois et demi leur ancien prix; un étau-limeur à manivelle coûte $945 contre $410 il y a dix ans. Il est constamment nécessaire de remplacer ou de supplémenter notre matériel et nous subissons non seulement l'augmentation des prix mais aussi des frais plus élevés—transport, droits, taxe de vente, dont nous parlerons plus loin. L'effet de ces augmentations sur le coût de fabrication est évident.

Puis il y a les frais d'usine, le matériel, les choses nécessaires à une fabrique, tel que les courroies, l'acier à outils, les meules de pierre, les meules d'émeri, etc., qui servent continuellement mais qui ne paraissent pas dans le produit fini. Ces choses sont nécessaires à la confection du produit parfait; elles comptent dans les dépenses de fabrique. Or, ces articles de dépense de fabrique ont subi une augmentation de 80 à 127 p. 100.

Le président:

Q. Avans que vous ne quittiez la question des machines, avez-vous déjà calculé dans quelle proportion le régime fiscal actuel grevait votre industrie?—R. Non.

Q. Il la grève, n'est-ce pas, monsieur Bradshaw?—R. Monsieur le président, puis-je déclarer ceci? Lorsque j'ai reçu ce message, j'ai constaté qu'on me de-

[M. Thomas Bradshaw.]

mandait certains renseignements définis. Le message est arrivé lundi et l'on me demandait de comparaître mercredi. J'ai consacré deux journées entières, jour et nuit à vous préparer ces renseignements. Votre télégramme ne parlait pas du tarif, de sorte que je ne suis pas prêt à discuter la question du tarif dans le moment. Mais si vous désirez que je le fasse, j'aimerais pouvoir présenter des faits et des chiffres et revenir ici subir un nouvel interrogatoire. Je ne puis discuter la question du tarif dans le moment. Ce n'est pas faute de bonne volonté mais parce que je ne suis pas prêt.

Q. J'admettrais le bien-fondé de vos observations, si je vous avais demandé dans quelle proportion le tarif augmentait le coût de la production, mais il me semble que si vous dirigez cette grande compagnie depuis quatre ans,—n'en étiez-vous pas avant cela?—R. Non, monsieur.

Q. Quelle position occupiez-vous avant d'entrer dans cette compagnie?—R. J'étais le commissaire financier de la ville de Toronto.

Q. Vous avez résidé à Toronto, alors il y a peu de choses que vous ne pourriez pas nous dire.

Q. Vous ne niez pas que le tarif douanier augmente votre coût de production en général?—Je ne vous demande pas de spécifier, mais cela augmente votre coût de production, n'est-ce pas?—R. Je le crois.

Q. Vous pouvez le dire sans hésitation, c'est manifeste. Si vous payez davantage pour vos machines, pour votre matière première, cela doit nécessairement augmenter votre coût de production. Ce n'est que par une bonne administration que vous avez pu maintenir vos frais d'exploitation à peu près au même niveau qu'aux Etats-Unis. Parlez-nous de la matière première.

M. Sutherland:

Q. A propos du coût additionnel des machines dont vous avez parlé, ces machines durent de huit à dix ans. Cela n'ajoute pas grand'chose à l'augmentation du prix de revient, si l'on considère les immenses quantités d'instruments que vous fabriquez pendant une telle période.—R. Cela n'ajoute pas au coût de production?

Q. Non.—R. Nous avons un établissement considérable. Nos machines et notre matériel représentent une valeur approximative de quatre millions, et le renouvellement graduel de ce matériel exige une forte dépense.

Q. Oui, mais si la durée d'une machine est de huit ou dix ans, et si cette machine marche presque tout le temps, sa production doit être énorme et l'augmentation de la valeur de la production de ce chef est insignifiante.—R. Pour une machine, mais lorsque vous avez un grand nombre de machines, cela ajoute quelque chose au coût de la production.

Q. Mais pas beaucoup?—R. Pas mal.

M. Sales:

Q. L'augmentation du coût de cette machine à broche est de combien?—R. De $191 à $396. Et c'est probablement une des plus petites machines de l'usine. Nous l'avons prise comme exemple. Elle sert à la fabrication des rais et des rouleaux.

Q. Quel est le rendement de ces machines? Combien de pièces par jour?—R. Je ne sais. Je ne le puis dire.

Q. Cette augmentation du coût sur des milliers de morceaux serait tellement faible que vous ne la remarqueriez pas.—R. Ce n'est qu'une machine et l'une des moins compliquées de toute l'usine.

M. Gardiner:

Q. La même observation ne s'applique-t-elle pas à tout le matériel?—R. Nous avons des machines qui coûtent $25,000 et même $30,000.

[M. Thomas Bradshaw.]

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pouvez-vous donner le pourcentage de vos frais de manufacture?—R. Représenté par cette augmentation?

Q. Quel pourcentage de vos frais de manufacture représentent les frais généraux?—R. Nos frais généraux de fabrication?

Q. Oui.—R. Nous avons divisé notre manufacture en départements et chacun a ses frais généraux. Sur certains produits, les frais généraux sont entre 400 p. 100 et 100 p. 100, suivant la nature de l'ouvrage. Par exemple, il seront de 125, 135 ou de 150 p. 100. Dans les frais généraux, nous comprenons le travail non productif et le reste.

Q. Pouvez-vous nous donner un état indiquant séparément les frais de matière première, de main-d'œuvre, de transport, et les frais généraux? Pouvez-vous diviser vos frais de manufacture?—R. J'ai essayé de faire cela lorsque je suis entré. Je vais parler des problèmes de la main-d'œuvre dans un instant.

Q. Tandis que nous en sommes aux machines, parlons de l'effet du tarif sur ces machines importées. Les droits ne sont pas considérables, de sorte que l'augmentation de capital engagé ne serait pas très importante.—R. L'augmentation du droit?

Le président:

Q. M. Sutherland veut avoir votre opinion sur ce point. Votre production est très considérable. Vos machines durent un certain nombre d'années. M. Sutherland veut savoir si le droit que vous payez sur vos machines, une fois l'augmentation du coût répartie sur toute la production, hausse réellement votre coût de production d'une manière appréciable.—R. Eh bien, pas beaucoup.

Q. C'est un des éléments du prix de revient?—R. Un élément de peu d'importance. Prenons la matière première. Il est bien connu, je crois, que le prix de la matière brute a augmenté considérablement depuis 1913.

M. Sales:

Q. Quel était le prix d'une moissonneuse-lieuse en 1921?

Le président:

Q. Il serait plus commode pour vous que M. Chisholm aille s'asseoir à votre côté. Nous lui mettrons volontiers une chaise.—R. Merci. Je puis vous donner le prix ontarien, et cela suffira probablement. En 1921, il était de $337.

Q. Et quand la réduction a-t-elle eu lieu?—R. En décembre 1921, je crois.

M. SALES: Vous voyez, monsieur le président. On a maintenu le prix élevé tant que durait la demande de moissonneuses-lieuses, et, la récolte finie, on a accordé une réduction. C'était le plaisant de l'affaire, pour le cultivateur de l'Ouest.

Le TÉMOIN: Monsieur Sales, je pourrais ajouter ceci. Nous avons réduit notre prix dès que nous avons pu réduire le coût. Ce n'est pas parce que la moisson de 1921 ou de 1920 était finie. La réduction a eu lieu lorsque nous avons pu réduire le prix de revient. Quant aux moissonneuses-lieuses vendues à l'automne de 1921 en vue de la récolte, et à toutes les autres machines, la matière première et la main-d'œuvre, en général, avaient servi à leur fabrication un an et même dix-huit mois avant l'époque de la vente.

M. Sales:

Q. Vous êtes un esprit large, monsieur Bradshaw. Mettez-vous à la place du cultivateur de l'Ouest. Vous achetez une moissonneuse-lieuse à un prix élevé et dès que la récolte est finie, il y a une réduction: que diriez-vous?—R. Je

[M. Thomas Bradshaw.]

dirais que les prix sont toujours fixés par les compagnies de machines aratoires.

Q. Nous le croyons.—R. Qu'ils sont établis, déterminés après la vente du produit de la saison. Il n'en peut être autrement. Nous ne pouvons fixer des prix toute l'année. Il faut que nous ayons une époque pour les fixer. C'est toujours à l'automne.

Q. Vraiment?—R. Oui.

Q. J'ai toujours été sous l'impression que vous aviez un prix pour le printemps.—R. Ce n'est qu'une ou deux fois dans les dix dernières années qu'il y a eu deux prix en un an.

Le président:

Q. Les fabricants d'instruments aratoires établissent-ils ces prix après une conférence entre eux?—R. Non, monsieur, nous déterminons nos propres prix.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous expliquer, monsieur Bradshaw, pourquoi ils sont toujours si uniformes?—R. Ils ne sont pas uniformes. Un fait étrange a eu lieu l'autre jour. Un de nos agents nous fit savoir au téléphone qu'une compagnie offrait une machine à dix dollars meilleur marché que la nôtre, et il voulait savoir pourquoi.

Q. Quelle sorte de machine était-ce?—R. Une moissonneuse-lieuse. Nous sommes sujets à cela tout le temps. Ces questions me viennent des gérants de succursales. Ils ne me disent pas le nom de la compagnie, ni le nom de l'agent ni celui de la machine. Nous avons plus de 3,500 agents au Canada. Il est impossible de se tenir en contact avec tous.

Q. J'achète de vos machines depuis un bon nombre d'années et je n'ai jamais trouvé de différence de prix tant soit peu importante entre les vôtres et celles de McCormick ou de la International Harvester. Je suis sous l'impression que vous vous réunissez pour vous entendre au sujet de la fabrication de ces machines.—R. Vous pensez beaucoup de mal de nous, mais nous ne sommes pas aussi vilains que vous ne le pensez. Ayons donc une bonne opinion les uns des autres. Je voudrais continuer cet exposé. En général, la matière première représente de 60 à 66⅔ p. 100 du coût de fabrication de nos instruments. Elle comprend surtout de l'acier, du bois, du fer en gueuses, de la fonte malléable, de la toile de coton, du charbon, du coke, des peintures et des huiles. Notre industrie maintient un service d'achats alerte et efficace dont le but est d'acheter les meilleures choses au meilleur marché et ainsi de réduire à son minimum le coût de l matière première. Malgré cela, nous payons aujourd'hui en moyenne 138 p. 100 de plus qu'en 1913, proportion gardée.

Le président:

Q. Prenons ces différents articles.—R. J'en ai la liste, je vais la parcourir.

Q. Cela tombe sous quel paragraphe du tarif? Nommez quelques articles. "Cornières, poutres, cannelures ou autres formes de construction en fer ou acier non laminé ou foré ou n'ayant pas été soumis à des procédés plus avancés que le laminage, ne pesant pas plus de 35 livres par yard linéaire, n'étant pas de forme carrée, plate, ovale ni ronde, n'étant pas des barres ou rails de chemins de fer: tarif de préférence britannique, $2; tarif intermédiaire, $2.75; tarif général, $3." Est-ce un de ces articles?—R. Oui.

Q. Est-ce une des matières importantes?—R. Oui.

Q. Où prenez-vous la plus grande partie de cet acier?—R. Surtout à Pittsburg.

Q. Le tarif général de $3 la tonne s'applique?—R. Oui.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Quel prix payez-vous par tonne maintenant?—R. Pour les barres ou les angles d'acier, au cent livres, nous payons $2.50 f.o.b. à Pittsburg.

Q. C'est $2.50 par cent livres, c'est-à-dire $50 la tonne, soit seulement 6 p. 100?—R. Oui.

Q. Y a-t-il quelqu'autre sorte d'acier? Quel autre article avez-vous?—R. Avez-vous le fer en gueuse?

Q. Nous avons tout ce qui se trouve ici. Nous avons le tarif, et vous savez que le tarif a une expression heureuse: "n.a.p.", "non autrement prévu". Je lis l'article 375 du tarif: "Fer en gueuse, fer de lest et vieille fonte; ferro-silicium, contenant au plus 15 p. 100 de silicium; ferro-manganèse et spiegeleisen contenant au plus 15 p. 100 de maganèse, par tonne, $1.50, $2.50 et $2.50."—R. Cela coûte maintenant $30.50 la tonne.

Q. $2.50 est un pourcentage de quoi?—R. C'est comme 7½ p. 100.

Q. $2.50 sur $30?—R. C'est à peu près 7½ p. 100.

Q. Nous ne pouvons pas parcourir tous les taux. Ceux-ci donnent-ils une bonne idée de ce que vous payez?—R. Oui. Pour vous montrer l'augmentation du coût des matériaux qui entrent dans la fabrication de nos produits, voici quelques pourcentages: L'acier a augmenté de 88 p. 100 à 112 p. 100; le bois a augmenté de 134 p. 100; le fer en gueuse, de 122; la fonte malléable, de 124; la toile de coton, de 112; le charbon, de 95; le coke, de 177; le blanc de plomb, de 46; l'ocre rouge, de 126, et l'huile de lin, de 160 p. 100.

Q. Pourquoi vous servez-vous d'huile de lin?—R. Dans la peinture. Ces augmentations ne comprennent pas la taxe de vente imposée depuis 1920, et, sauf pour la toile de coton, elles ne comprennent pas le prix du transport, qui a beaucoup augmenté. Tout cela hausse le pourcentage d'augmentation donné. J'ai une carte qui va avec ces chiffres.

Voici un graphique du pourcentage d'augmentation de ces item. Je tiens à vous signaler que ce ne sont pas là des chiffres-indices. S'ils en étaient, le coke serait à 298; les matières premières à 258; le matériel, à 244; la fonte malléable à 229; le fer en gueuse, à 226; les salaires, à 213; la toile de coton, à 212; le charbon, à 195; l'acier à 188; le transport, à 170 et les machines agricoles à 164. Ce sont là les augmentations des prix de 1923 sur ceux de 1913.

Q. Cela représente la hausse du prix de toutes vos machines depuis 1913?—R. Oui, c'est comme nous l'avons déclaré dans notre mémoire à l'office fédéral de la statistique. Ces chiffres vous ont été soumis; ils sont basés sur le prix des machines dans l'Ouest.

Q. Voulez-vous comparer un instant? Est-ce là votre coût?—R. C'est le prix.

Q. Les machines aratoires ont augmenté de 100 à 164. Or, le cultivateur, sur ses récoltes de grande culture, y compris les pommes de terre et les navets, si l'on compare 1913 à 1923, ne bénéficie que d'une augmentation de 124.6 p. 100.—R. Contre 164. J'admets qu'il y a eu une baisse énorme dans les produits de la ferme.

Q. Le cultivateur trouve qu'il a subi en entier l'effet de la déflation et que si une déflation a eu lieu dans certaines industries et sur certaines marchandises qu'il doit acheter, elle a été très inférieure à celle des produits agricoles.—R. Nous nous rendons compte de cela, et si notre sympathie vaut quelque chose, nous regrettons beaucoup cette situation dans laquelle se trouve le cultivateur. Si nous pouvons être de quelque utilité, je ne connais pas d'industrie qui soit plus désireuse que nous de faire sa part.

Q. Comme vous voyez, l'augmentation n'est que de 16.9 p. 100 sur les produits agricoles. J'ai étudié ces statistiques et je crois qu'elles ont été préparées avec soin et loyauté. Il y a un point sur lequel j'appelle votre attention. Comme manufacturier de machines complètes, nous achetons le produit fini d'autres

[M. Thomas Bradshaw.]

manufactures et, par suite, nous n'avons pratiquement aucun contrôle sur le prix exigé. En outre, les fabricants des matériaux qui nous sont fournis ont à résoudre un problème relativement facile comparé au nôtre. Leur matière brute comprend quelques produits achetés en gros, faciles à obtenir, également faciles à vendre en cas d'encombrement. D'un autre côté, le manufacturier d'instruments aratoires doit acheter une immense variété de matériaux, au point de vue des dimensions et de la qualité. Cela ne se revend pas facilement. Il faut employer chaque morceau à la fabrication d'une machine particulière. Je vais vous donner un exemple de l'immense variété de matériaux qu'il nous faut acheter et garder en stock. Prenons les quatre grandes catégories de matériaux: le bois, la fonte malléable, l'acier et les matériaux divers. Je vais être bref. Nous gardons 17 sortes de bois: chêne, frêne, pin, etc. et il y en a trois qualités, de diverses dimensions. En tout il y a 108 articles de bois que nous gardons en stock. Nous avons en usage constant 1,100 patrons différents de fonte malléable qui servent pour les machines de fabrication actuelle. En outre, nous devons en garder quelque 800 pour réparer, à l'occasion, des machines de vieux modèles pour lesquelles nous continuons à fournir les morceaux de réparation. On nous demande souvent des parties de machines vendues il a a trente ans. Nous nous efforçons toujours de fournir ces morceaux même s'il nous faut en fabriquer un seul, à la main, à gros prix. Il nous est venu des demandes de morceaux qui, en apparence, ne valaient pas cinquante sous. Nous n'en avions pas le patron. Il nous a fallu en faire un à la main et le morceau nous a coûté deux ou trois dollars. Or nous ne pouvons demander à l'acheteur que le prix régulier.

M. Sales:

Q. Pour quelle machine était-ce? R. L'autre jour, on nous a demandé un écrou pour une moissonneuse-lieuse vendue il y a trente-sept ans.

Q. Cela ne prouve pas que le cultivateur n'a pas soin de ses machines.—R. Dans certains cas. Malheureusement, il y a cultivateur et cultivateurs. Je tiens à vous dire que j'ai beaucoup de sympathie pour le cultivateur.

Q. Il existe de très vieilles moissonneuses. Je me suis souvent demandé pourquoi vous changiez si souvent de patron. -R. Je vais en parler. C'est pour des fins de perfectionnement.

Q. Je crois que votre ancienne moissonneuse-lieuse n° 4 est la meilleure que vous avez jamais faite. Elle durait plus longtemps que les autres, ayant des roulements à cylindres. Vous l'avez mise de côté.—R. Oui, et je crois que notre n° 5A est la meilleure moissonneuse-lieuse qu'un cultivateur puisse acheter. Toute amélioration que nous faisons à une machine est, à notre avis, dans l'intérêt du cultivateur. Elle n'est pas faite dans notre intérêt. Si nous pouvions résoudre nos problèmes de fabrication de manière à pouvoir continuer de fabriquer la même machine pendant des années, nos pertes seraient moins grandes. Mais la concurrence d'une part, et les conditions nouvelles de l'autre, nous forcent à fabriquer des machines des tout derniers modèles.

M. Gardiner:

Q. Il y a un autre point, au sujet des réparations. Nous nous rendons tous compte qu'il coûte à une compagnie comme la Massey-Harris une somme assez ronde pour faire des patrons de vieilles machines, mais voulez-vous dire au comité ce qu'il en coûte à un cultivateur de l'ouest du Canada, de Regina, par exemple, ou de toute autre de ces villes, pour acheter une moissonneuse-lieuse en achetant tous les morceaux. -R. Un à un? Je n'ai pas ce calcul. Je ne saurais vous le dire.

Q. Il lui en coûterait quelque $1,500, n'est-ce pas?—R. Je ne sais.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Je suis convaincu que lorsque votre moissonneuse-lieuse était sur le marché, elle coûtait à cette époque $160 ou $175, mais l'ensemble des parties, par morceaux de réparation, coûterait plus de $1,000.—R. Avez-vous fait le calcul?

Q. Non.—R. Quelqu'un l'a-t-il fait?

Q. Oui, on l'a fait.

M. Caldwell:

Q. Il est facile à faire. Prenez votre liste de prix au détail. Cela peut se calculer.

Le président:

Q. Cela signifierait que vous exigiez des prix assez élevés pour vos morceaux.—R. Je ne crois pas qu'un homme intelligent s'attende de pouvoir obtenir ces morceaux séparés pour le même prix.

Q. Ne faisons pas de malices. J'espère être intelligent—je ne sais—mais je ne m'attendais pas un instant à obtenir un morceau de réparation au même prix proportionnel que si j'achetais une nouvelle machine. Mais il me semble qu'il n'en devrait pas coûter huit ou neuf fois le prix.—R. Lorsque nous fabriquons une machine, nous en faisons une grande quantité, puis nous faisons des morceaux de réparation, de temps à autre. Nous les plaçons dans toutes nos succursales et dans presque toutes nos agences importantes.

Q. Vous en faites en grande quantité?—R. Oui, jusqu'à un certain point, mais nous ne les fabriquons pas de la même manière que les parties de machines. Nous ne les faisons pas tous ensemble et il faut construire un coffre spécial pour chaque morceau de réparation. On peut dire que ce n'est pas beaucoup, mais si l'on compte un coffre pour chaque partie et pour chacune de nos branches, si l'on tient compte des réparateurs nécessaires à toutes ces succursales, on trouvera que les frais occasionnés par ces morceaux de réparation sont très considérables.

M. Caldwell:

Q. Lorsque vous envoyez des morceaux à un cultivateur, il paye la messagerie ou le port?—R. Je ne parle pas de cela. Mais il y a la manutention des parties, à partir du coffre, l'emballage, etc. Cela prend le temps d'un homme.

Q. Ne peut-on pas acheter une automobile Ford par parties, assembler les morceaux et avoir une voiture coûtant un peu plus qu'une machine achetée au complet?—R. Non, je ne crois pas. Si vous le pouvez, je vais faire une comparaison entre une voiture Ford et une moissonneuse-lieuse. Si vous m'accordez un peu de temps, plus tard, je le ferai.

Le président:

Q. Vous ferez cela plus tard. Vous nous avez parlé de la matière première; dites-nous un mot de la main-d'œuvre.—R. Nous achetons 54 sortes d'acier, comme les angles, les gouttières, les carrés, les ronds, etc. Ces morceaux sont encore répartis en un grand nombre de grosseurs et de longueurs, et en un bon nombre de qualités spéciales qui ne servent pas couramment. Nous achetons divers articles dont l'ensemble se réparti en 122 catégories rangées par ordre alphabétique, depuis "asbestos" (amiante) jusqu'à "washer" (rondelle), et dans chaque catégorie il y a de trois à cinquante-cinq articles différents.

Cela indique le grand nombre des morceaux employés dans la fabrication des instruments aratoires vendus par la compagnie.

J'en arrive aux frais de main-d'œuvre qui ont aussi augmenté sensiblement depuis 1913. En 1913, dans notre industrie, le prix moyen par heure, était de 20⅝c. et il est aujourd'hui de 43¾c. c'est-à-dire qu'il a augmenté de 113 p. 100. On peut voir ce que cela représente en dollars parce que si nous travaillions le même nombre d'heures cette année qu'en 1913, la somme versée en salaires en 1913 se trouverait augmentée de presque deux millions.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Vous pensez que c'est une bonne année à prendre comme point de comparaison?—R. Je le crois.

Q. Je suis heureux de vous entendre dire cela parce que c'est l'année que j'avais demandé au bureau de la statistique de prendre.—R. Si nous travaillions le même nombre d'heures cette année qu'en 1913, la somme des salaires serait augmentée de près de deux millions. Autrement dit, si nous travaillions le même nombre d'heures cette année qu'en 1913, la main-d'œuvre va nous coûter $2,000,000 de plus.

M. Caldwell:

Q. Quelle est cette augmentation dans vos frais de main-d'œuvre?—R. C'est 113 p. 100.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quel pourcentage du coût de fabrication représente la main-d'œuvre?—R. Nos matériaux représentent à peu près 66 p. 100; le reste est absorbé par la main-d'œuvre.

Le président:

Q. Et les frais généraux?—R. Je parle de nos frais à part les frais généraux.

M. Sales:

Q. Vos frais de main-d'œuvre ont augmenté de quel pourcentage?—R. 113 p. 100 sur ceux de 1913.

Q. Et vos dépenses pour matériaux?—R. Notre matière première a augmenté de 138 p. 100.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quand vous parlez de ces pourcentages du coût de fabrication, voulez-vous dire que votre matière première et votre main-d'œuvre sont deux éléments importants?—R. Oui.

Q. Vous avez dit que 66 p. 100 représentait le coût de la matière première et que le reste était englobé par le travail?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Donc, 66 p. 100 de vos frais de manufacture représentent le coût de la matière première?—R. Entre 60 et 66.

Le président:

Q. Dans ces frais de manufacture, avez-vous prévu l'exploitation de votre industrie, l'intérêt sur la fabrique?—R. Je suis très heureux que vous ayez soulevé cette question. Je désire que nous ne comptons parmi nos frais aucun intérêt, soit sur la manufacture, soit sur le matériel.

Q. Mais il faut que vous en teniez compte quelque part?—R. Non, monsieur, tout cela est payé et mis de côté. Nous n'en tenons pas compte dans nos frais de fabrication.

M. Caldwell:

Q. On l'a payé et oublié?—R. Nous ne l'avons pas oublié. Si nous comptions l'intérêt sur le capital engagé dans notre établissement et notre matériel, cela augmenterait nos frais.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Est-ce un facteur dans le prix exigé du consommateur?—R. Pardon?

Q. Le coût de votre fabrique et le reste ne contribue-t-il pas à déterminer le prix des marchandises?—R. Non, monsieur.

Q. Pas du tout?—R. Non, monsieur.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Vous avez biffé et oublié cette somme?—R. Elle est payée en entier. Il n'y a pas d'hypothèques sur la propriété ni d'intérêts.

Le président:

Q. Cela s'est payé à même les bénéfices des années passées?—R. Et à même le capital fourni par les propriétaires.

M. Sutherland:

Q. Quand le coût de la matière première et de la main-d'œuvre a-t-il atteint son point culminant?—R. Vers 1920.

M. Caldwell:

Q. Ne payez-vous pas d'intérêt sur ce capital?—R. Non, monsieur.

Le président:

Q. Vous payez l'intérêt, dans les années normales, sur le capital engagé?—R. Nous parlons des bâtiments.

Q. Mais votre réponse semble créer une impression que je ne crois pas être la vraie. Vos actionnaires, sans doute, attendent un rendement de leur capital.—R. Oui.

Q. Une partie de ce capital est placée dans l'établissement et le matériel?—R. Oui.

Q. Une autre partie a servi aux constructions?—R. Oui.

Q. Tout cela doit rapporter quelque chose.—R. On m'a demandé si cela comptait dans le coût de nos produits. Je dis que non.

Q. Cela doit compter dans le prix de vos marchandises, mais en calculant vos frais, vous ignorez cela?—R. C'est ce que j'ai déclaré.

Q. Prenons, par exemple, une moissonneuse-lieuse. Elles se vendent aujourd'hui combien?—R. J'en ai donné le prix il y a un instant. Dand l'Ontario, c'est $233.

Q. Comment calculez-vous ce $233?—R. Je n'ai pas les chiffres nécessaires pour vous donner ce calcul. Je vais essayer de le faire. Je pourrai trouver cela, je crois, avant que nous ayons fini.

Q. Vous avez une réserve dans vos livres?—R. Nous avons des réserves spéciales à certaines choses, mais pas de réserve générale.

Q. Où avez-vous pris le résultat industriel de ces deux mauvaises années où vous avez perdu d'abord plus d'un million puis un demi-million?—R. Nous l'avons pris dans nos comptes d'excédents.

Q. N'est-ce pas une réserve?—R. Un excédent est une somme plus ou moins flottante qui peut s'employer en dividendes ou pour couvrir des pertes extraordinaires. Une réserve est généralement faite dans un but défini. Quand on inscrit une réserve dans les livres, on le fait dans un but particulier.

Q. Y a-t-il une différence essentielle entre une réserve et un excédent?—R. Oui.

Q. Dans les bonnes années, vous ajoutez à votre compte des excédents?—R. Vous pouvez appeler cela une réserve et non un excédent.

Q. Je crois que la différence est plutôt dans le nom que dans toute autre chose. C'est de l'argent distribué parmi les actionnaires, qui provient des bénéfices et qui reste dans le trésor de la compagnie pour être réparti.—R. Ou pour parer aux pertes.

Q. Ou pour être affecté à un but, dans l'avenir.—R. Oui, monsieur.

Q. M. Sinclair me prie de vous demander si, lorsque vous achetez de nouvelles machines ou que vous montez une fabrique, vous prenez l'argent dans votre surplus ou votre réserve?—R. Nous fournissons de nouveaux capitaux à

[M. Thomas Bradshaw.]

cette fin, s'il s'agit d'une forte dépense, ou bien nous prenons l'argent à même notre excédent si la chose est possible.

L'hon. M. Sinclair:

Q. C'est ce que font les compagnies?—R. C'est, je crois, ce que font toutes les compagnies.

Cette augmentation du coût de la main-d'œuvre ne dépend pas de nous, et si nous nous efforçons d'obtenir un rendement raisonnable pour les services rendus, l'offre et la demande règlent le prix, en définitive. La rareté des ouvriers et l'augmentation du coût de la vie rendent le travail plus coûteux. Nous subissons les deux dans le moment. La suractivité industrielle des Etats-Unis a sans doute induit un bon nombre de nos ouvriers expérimentés à traverser la frontière, et le coût de la vie reste élevé au Canada.

A ce sujet, vous nous avez désigné comme une institution nationale et un des employeurs les plus importants du Canada. Nous croyons devoir sauvegarder autant que possible les intérêts de nos employés, et lorsque la période de dépression est survenue, à l'automne de 1920, elle a causé, comme vous le savez, beaucoup de chômage. A cette époque, le gouvernement nous a demandé instamment de tenir nos établissements en activité, afin d'aider à passer cette période difficile, en employant le plus grand nombre d'hommes possible. Nous avons tenu nos fabriques au travail pendant tout cet hiver-là et même jusqu'au commencement de l'été de 1921, alors que nos hommes se trouvèrent plus facilement de l'ouvrage en dehors.

Le président:

Q. Pendant quel hiver?—R. 1920-21. Nous avons gardé nos fabriques en activité tout l'hiver. Mais si cela a rendu un grand service au pays, et nous avons été heureux de le faire, cela nous a coûté très cher, comme en témoignent l'augmentation de nos frais d'exploitation et notre gros inventaire de machines non vendues gardées en stock. A la fin de cette année-là, nos frais se sont élevés à $6,600,000, contre $2,500,000 en 1913. L'an dernier, bien que notre production fut relativement faible, à cause des fortes quantités de machines gardées en magasin, nous avons continué à fabriquer tout l'hiver afin de garder nos hommes à l'ouvrage.

A propos de la question des transports, l'augmentation du coût du transport des matériaux que nous achetons a été, comme nous l'avons noté, un des facteurs de l'augmentation du coût des articles vendus. En outre, nous payons le transport de nos machines jusqu'à la station où le consommateur les prend, ce qui n'est pas toujours remarqué lorsqu'on fait des comparaisons de prix. Naturellement, cette dépense est incluse dans le prix de la machine, et comme le transport a augmenté d'au moins 44 p. 100 entre Toronto et Regina, il a augmenté le prix de toutes nos machines. Il en est de même pour tous les autres endroits. Si l'on réduisait le coût du transport, le cultivateur en profiterait immédiatement par une réduction du prix des machines.

Les compagnies de transport ont leurs problèmes, et les taux exigés peuvent être raisonnables, mais il faut se rappeler que nous n'avons aucun contrôle sur ces compagnies, et que les augmentations dans les taux du transport doivent inévitablement augmenter les prix.

Le transport d'une moissonneuse-lieuse de huit pieds, avec accessoires, de Toronto à Regina, en 1913, coûtait $17. Aujourd'hui, c'est $25.72. Le transport d'une moissonneuse de 5 pieds, 20 sections, était de $7.18; il est maintenant de $10.32. Une herse traînante en lozange, à trois sections, pouvait s'expédier pour $1.77, il y a dix ans; il faut maintenant payer $2.55. En résumé, le taux sur les instruments aratoires expédiés de la fabrique à Regina a augmenté de 89c. par 100 livres à $1.28, soit de 44 p. 100.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Sur 1913?—R. Oui, monsieur.

Q. Bien qu'ils nuisent beaucoup au commerce du pays, les taux du transport ont augmenté beaucoup moins que la plupart des denrées.—R. Vous vous rappelez, monsieur le président, la réduction dans les taux du transport qui a eu lieu il y a un an. Nous appliquons cette réduction dans nos prix ci-indiqués.

M. Hammell:

Q. Ce n'est pas là le prix le plus élevé?—R. Non. Il y a un autre élément qui ne comptait pas dans le coût de nos machines, en 1913, c'est la taxe de vente. Les prix auxquels nous vendons nos machines comprennent non seulement les frais de livraison, mais la taxe de vente imposée par le gouvernement fédéral. Cet impôt, qui n'existait pas en 1913, affecte notre commerce de deux manière, puisqu'il s'applique également aux matériaux que nous achetons et au produit fini que nous vendons. Nous payons dans les deux cas. Sur les achats, le taux primitif (1920) ajoutait de 1 à 2 p. 100 au coût de la matière première. En 1921, après l'augmentation, la taxe ajoutait de $2\frac{1}{2}$ à 4 p. 100 au coût de la matière première. En 1922, elle a été de nouveau augmentée de 50 p. 100 et elle ajoute maintenant de $3\frac{3}{4}$ à 6 p. 100 au coût de tous nos matériaux. Sur la vente de nos instruments, il nous faut payer une taxe de $4\frac{1}{2}$ p. 100, contre 3 p. 100 en 1921, et 2 p. 100 en 1920, tandis qu'il n'y en avait pas du tout en 1913. Voilà encore un facteur de l'augmentation de nos prix.

M. Sales:

Q. Vous payez cela?—R. Oui, monsieur.

Q. Lorsque vous vendez une machine?—R. Oui.

Q. A qui?—R. Au cultivateur.

Q. N'ai-je pas à payer la taxe de vente?—R. Vous la payez dans le prix, mais on ne la donne pas comme une chose distincte. Certaines compagnies la perçoivent comme une majoration de prix, mais nous l'incluons dans notre prix de vente. En comparant les prix, on oublie souvent cela.

Le président:

Q. Si vous laissiez voir au consommateur que cet argent ne vous reste pas, mais va au gouvernement, l'effet psychologique sur celui-là serait meilleur, semble-t-il?—R. C'est difficile à faire.

M. Hammell:

Q. Cela exigerait la séparation de cet item dans toute votre comptabilité?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Aux Etats-Unis, la taxe de vente est indiquée dans l'état que reçoit l'acheteur?—R. Je ne sais quelle est la coutume là-bas.

M. SALES: Je ne le sais pas, n'ayant pas acheté de nouvelles machines depuis plusieurs années. J'ai appris une bonne leçon, je vous le dis.

Le TÉMOIN: Quelques manufacturiers perçoivent la taxe comme un item distinct et font paraître le prix de vente moindre que ce qu'il est en réalité. Nous payons la taxe et nous l'incluons dans le prix de la machine, mais cela n'ajoute rien à notre recette. Ces lourds impôts perçus en double constituent un réel fardeau pour le cultivateur comme pour le manufacturier et doivent entrer en ligne de compte si l'on compare nos prix actuels avec ceux d'une époque où il y avait peu ou point de vente.

Je désirerais maintenant parler de la question du capital. Nous en avons parlé ce matin, et j'aimerais y revenir un peu.

[M. Thomas Bradshaw.]

Le président:

Q. Ces comparaisons de différentes années que vous avez fournies au Bureau de la Statistique et qui apparaissent dans les rapports de 1921 à 1923 comprennent-elles la taxe de vente?—R. Oui. Ce sont les prix du détail au consommateur. Je vais maintenant parler du capital mort. Non seulement le prix des marchandises, comme nous l'avons déjà prouvé, a augmenté, mais cette situation a imposé un nouveau problème financier au manufacturier. Il lui a fallu une mise de capital beaucoup plus forte, et comme il faut payer comptant tous les matériaux de même que la main-d'œuvre, il nous a fallu ajouter beaucoup à nos capitaux pour pouvoir marcher. L'acier, par exemple, se paye dans les dix jours; la main-d'œuvre se paye immédiatement. Nous n'avons pratiquement pas de comptes ouverts dans nos livres. Notre seul créancier est la banque. Il nous faut tout acheter au comptant. L'augmentation du chiffre de notre inventaire des matières premières et des produits finis montre bien l'augmentation de capital nécessaire à la conduite de l'industrie que je représente. Avant de vous donner l'inventaire des marchandises finies, je vais vous dire un mot des matières premières. En 1913, celles-ci représentaient une somme de six millions; aujourd'hui nous en avons pour au moins quinze millions et trois quarts, soit une augmentation de 165 p. 100, ce qui montre l'énorme augmentation du capital requis pour l'alimentation de l'entreprise, aujourd'hui, en comparaison de 1913. Il nous faut acheter certains matériaux longtemps avant de les utiliser, ce qui exige encore beaucoup de capital mort. Prenez, par exemple, le bois, dont une grande partie doit rester au moins deux ans dans notre chantier pour travailler et sécher à sa fin avant que nous puissions le passer dans les machines. Or, notre consommation de bois représente quelque seize ou dix-huit millions de pieds de bois par année. Le tout exige une jolie somme.

Ce n'est pas tout. Comme on le sait, les machines aratoires se vendent à long terme de crédit. En moyenne, le manufacturier ne reçoit tout le prix d'une machine qu'au bout d'un an.

M. Sales:

Q. J'aimerais m'arrêter sur ce point un moment.—R. Puis-je finir ceci, quitte à revenir sur ce point?

M. SALES: Oui. Je veux vous reparler de ce long terme de crédit.—R. Il n'est pas exagéré de dire qu'entre le moment où le manufacturier paye pour la marchandise qui entre dans le produit fini et celui où il reçoit les derniers versements, il s'écoule au moins 18 mois et souvent 24. A ce point de vue on peut considérer le manufacturier non seulement comme le fournisseur de machines aratoires du cultivateur mais aussi, dans une large mesure, comme son banquier. Ainsi, nous avons des billets de cultivateurs canadiens pour huit millions de dollars.

Le président:

Q. Sur lesquels le taux d'intérêt est de combien?—R. Eh bien, il varie suivant l'endroit. Je crois que 7 ou $7\frac{1}{2}$ p. 100 est le taux moyen.

M. Sales:

Q. Qu'est-il dans l'Ouest?—R. C'est la moyenne. Le taux est plus élevé dans l'Ouest.

Q. Dans l'Ontario?—R. 7 p. 100.

Q. Dans la Saskatchewan, faites-vous tous vos billets à 9 p. 100?—R. Les taux varient, monsieur Sales. Je crois qu'à certains endroits c'est 8 et à d'autres, 9.

Q. Je vous ai entendu dire que la chose dépendait de la loi. Notre législature a-t-elle adopté une loi pour décréter que le taux de l'intérêt ne devait

[M. Thomas Bradshaw.]

pas dépasser 9 p. 100? Nos cultivateurs ont en effet signé des billets à 9 p. 100. Ils prétendaient que leur propre gouvernement avait fixé le taux. R. Qu'est-ce?

Q. Que le gouvernement de la Saskatchewan avait fixé le taux à 9 p. 100. Les taux ne dépassent-ils pas 9 p. 100? Si vous exigez 7 p. 100 dans l'Ontario et 9 p. 100 dans la Saskatchewan, cela élève la moyenne beaucoup plus haut que ce que vous dites?—R. C'est possible. Je ne sais.

Q. Nous avons des plaintes au sujet de l'injustice de ces compagnies. Je suppose que vous n'êtes pas plus coupables que les autres?

M. SUTHERLAND: Il y a peut-être des raisons, dans l'Ouest.

M. CALDWELL: Avant d'abandonner ce point, dites-moi quel est votre prix de vente à terme?

M. Sales:

Q. Je veux revenir là-dessus.—R. Il est plus élevé que notre prix au comptant.

M. Caldwell:

Q. Prenons une moissonneuse, par exemple. Votre moissonneuse se vend ou s'est vendue $97 au comptant tandis que votre prix de vente à 18 mois était de $114. En outre, vous exigez 8 ou 9 p. 100?—R. Il y a une différence entre le prix du comptant et le prix de la vente à crédit. Le but de l'intérêt n'est pas de couvrir les intérêts sur le capital engagé. Laissez-moi continuer cet exposé, s'il vous plaît.

Le président:

Q. Vous préféreriez vendre au comptant?—R. Nous l'aimerions bien mieux, et il nous serait beaucoup plus profitable d'être payés au comptant pour tous les instruments que nous vendons. Je m'explique. A l'une de nos succursales de l'Ouest...

Q. Vous pouvez renoncer à retourner à Toronto sur le train du midi.—R. Abandonner tout espoir?

Q. Non, mais abandonner l'espoir de partir de bonne heure cet après-midi Nous siégerons encore cet après-midi et je crois qu'il est temps d'ajourner. Il est presqu'une heure. Nous siégerons à quatre heures, si le comité le désire.

M. GARDINER: Rappelez-vous, monsieur le président, que nous sommes à mercredi et que nous ne pouvons siéger ce soir. Pourquoi ne siégerions-nous pas à trois heures et demie?

Le PRÉSIDENT: Le comité ne veut pas siéger ce soir, dans tous les cas.

M. SALES: Vaut mieux dire trois heures et demie.

Le PRÉSIDENT: Très bien, nous siégerons à trois heures et demie si cela convient à tout le monde.

Le comité s'ajourne jusqu'à 3.30 heures.

Séance de l'après-midi

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ 268,
LE MERCREDI, 2 mai 1923.

Le comité spécial désigné pour faire enquête sur les conditions agricoles du Canada continue à siéger à 3.30 heures p.m., sous la présidence de M. McMaster.

M. T. BRADSHAW est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bradshaw, vous pouvez continuer où vous en étiez rendu avant l'ajournement. Je crois que vous discutiez le coût de la main-d'œuvre, mais vous savez où vous vous êtes arrêté.

Le TÉMOIN: Pour revenir au prix des instruments aratoires, on a simplement supposé, jusqu'ici, que leur prix avait augmenté. C'est ce qui a eu lieu en effet, mais en examinant les proportions, on voit qu'au lieu de tenir le pas avec les augmentations qu'a dû subir le fabricant les prix ont joliment tiré de l'arrière.

Pour les fins de la comparaison, nous avons choisi les prix applicables à la région de Regina, mais on verra que le même rapport existe entre les prix relatifs aux autres territoires. En 1913, un cultivateur payait $147 pour un semoir à double disques. Il lui coûte aujourd'hui $251.00, c'est-à-dire un gros 70 p. 100 de plus; il y a dix ans, une moissonneuse-lieuse de 8 pieds avec accessoires se vendait $170.00. Le prix actuel de la moissonneuse-lieuse, nouveau modèle, est de $288.00, augmentation de 69 p. 100; une moissonneuse de 5 pieds, à sections, a augmenté de $62 à $106, c'est-à-dire dans la même proportion que le semoir. Une charrue multiple "Great West", de 14 pouces, coûte $77, soit 87 p. 100 de plus qu'en 1913. Le cultivateur ne paye jamais le double de l'ancien prix d'une machine. Il y en a même dont l'augmentation ne dépasse pas 31 p. 100. En résumé, un colon qui achète ce qu'on peut appeler un outillage complet: charrues simple et multiple, semoir, râteau, moissonneuse-lieuse, faucheuse, herses à disques et à chevilles, charrette et traîneau, paye à peu près 64 p. 100 plus cher qu'il n'aurait payé en 1913 pour le même assortiment, bien que le coût de la main-d'œuvre ait plus que doublé, sans parler de l'augmentation des frais de transport, de la taxe de vente et de la lenteur exceptionnelle des versemnts due à la dépression économique. Proportion gardée, le cultivateur paye ses instruments moins cher aujourd'hui qu'en 1913.

Toute augmentation dans le prix des machines provenait de l'accroissement des prix qu'il nous fallait payer pour les matières premières. Il nous faut acheter nos matériaux longtemps avant la vente de nos produits. Voyons la situation actuelle. Il y a trois jours, nous avons reçu une communication nous avertissant que nous ne pouvions pas compter sur la livraison de certains aciers à moins de six mois d'avis et que nous devions faire nos commandes en conséquence. Dans certains cas, les aciéries refusent les commandes. La semaine dernière, alors que le prix des matériaux était peut-être plus haut qu'il n'a jamais été, il nous a fallu commencer à préparer notre programme de fabrication des machines de labourage et de moisson pour 1924, soit douze et dix-huit mois avant la vente possible des instruments.

En comparant les prix des instruments aratoires en 1913 et 1923, il faut se rappeler que les machines actuelles comportent plusieurs améliorations qui

les rendent plus économiques, plus efficaces et qui en font de meilleurs économiseurs de temps et de main-d'œuvre pour le cultivateur que celles de 1913. Nous avons un service d'expérimentation constamment à l'œuvre qui améliore les qualité et l'efficacité des machines et développe de nouveaux modèles qui serviront aux cultivateurs. Par exemple, on a comparé le prix d'une moissonneuse-lieuse en 1913 et en 1923, mais on n'a pas tenu compte du fait que la moissonneuse-lieuse actuelle comporte une amélioration sur celle de 1913. Permettez-moi de mentionner quelques perfectionnments. J'en indiquerai dix seulement. Ils ne sont pas antérieurs à 1913. La lieuse de 1923 a une relâche en toile; (2) des rouleaux de métal pour le transporteur et l'élévateur; (3) un vibrateur dérivant; (4) une bande remplisseuse pour la paille courte; (5) un support extérieur du dévidoir; (6) de nouveaux roulements à cylindres; (7) un chariot avant amélioré; (8) un nouveau travail amélioré, à quatre chevaux; (9) un nouveau porte-gerbes; (10) une roue à grain améliorée. Voilà quelques-uns des perfectionnements apportés; il y en a plusieurs autres qui contribuent à faire de la moissonneuse-lieuse d'aujourd'hui un instrument plus économique, plus efficace et plus propre à épargner du travail.

M. Gardiner:

Q. Croyez-vous que ce soient toutes des améliorations? Le vibrateur nouveau est-il meilleur que l'ancien? Peut-on trouver quelque chose qui travaille mieux que l'ancien?—R. Ce vibrateur amélioré a été adopté à la suite d'expériences faites dans l'Ouest en présence de cultivateurs et de nos représentants. Nous n'avons jamais fait de changements dans nos machines, à moins qu'ils ne fussent demandés par les cultivateurs qui s'en servaient. Il se peut que, de l'avis de quelques-uns, ce ne soit pas une amélioration, mais dans l'opinion du grand nombre de ceux qui en ont fait l'expérience, c'en est une.

Q. Le but ultime du vibrateur est de faire une bonne gerbe, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Supposez-vous que vous pouvez améliorer la gerbe de l'ancienne moissonneuse-lieuse Massey-Harris?—R. Je crois que notre dispositif actuel est un peu meilleur; j'admets qu'il est assez difficile d'améliorer cela. Nous avons examiné un point qui en valait la peine, mais nous croyons avoir effectué une amélioration.

M. Hammell:

Q. C'est pas mal une question d'appréciation personnelle?—R. Oui.

Q. Il n'est pas très difficile d'aller dans un champ aussi uni que ce parquet et de faire une gerbe parfaite, mais sur des terrains comme nous en avons dans l'Ontario, où l'on monte et descend, voilà où votre vibrateur amélioré et tous les autres perfectionnements montrent leur valeur véritable.

M. Sales:

Q. Où faites-vous vos expériences?—R. Dans l'Ouest canadien. Je m'explique. Chaque année, nous envoyons dans l'Ouest, pendant la moisson, un certain nombre d'hommes: six, douze, parfois davantage. Ils vont dans les champs et font marcher les machines chez le cultivateur. Ce sont des praticiens que nous employons dans la fabrique. Plusieurs sont d'anciens cultivateurs et ont par conséquent une double expérience. Nous n'adoptons aucune modification à moins que l'opinion générale de ces experts y soit favorable, de même que notre service d'expérimentation que nous maintenons à grands frais.

Q. Je n'ai jamais rencontré un seul de ces hommes et je n'en ai jamais entendu parler.—R. Ils ont parcouru le monde entier. A l'heure actuelle, l'un d'eux vient d'arriver d'Australie. Nous en avons deux en Australie dans le

[M. Thomas Bradshaw.]

moment. Nous en avons deux autres dans l'Argentine. Un de nos experts en fait de semoirs a surveillé les opérations des semailles dans l'Ouest, cet automne.

M. Milne:

Q. Vous avez besoin d'un expert pour votre semoir?—R. Nous croyions tout de même avoir un assez bon semoir.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Vous avez, dites-vous, des experts dans les différentes parties du monde. Fabriquez-vous la même sorte de machine pour tous les pays?—R. Nous fabriquons différentes machines pour différents pays. Nous leur donnons le même nom, mais elles sont différentes.

Q. Une moissonneuse-lieuse, par exemple. Celle que vous fabriquez pour l'exportation diffère-t-elle de celle que vous fabriquez pour le Canada?—R. Oui.

Le président:

Q. Quelle est la différence?—R. La grosseur de la lieuse, et parfois c'est une lieuse à gauche. Ce sont des différences minimes.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Vos prix d'exportation ressemblent-ils à vos prix canadiens?—R. Nos prix d'exportation sont toujours plus élevés que nos prix canadiens.

Q. Pour des machines de même qualité? Vous dites qu'il y a un peu de différence dans les machines.—R. Sans doute, l'augmentation du coût compte toujours.

M. Sales:

Q. En a-t-il toujours été ainsi?—R. Quant aux prix?

Q. Oui.—R. Oui. Vous vous rappellerez que notre ancien président, M. Findlay, a fait une déclaration devant le comité du tarif, à Winnipeg, et, à ce propos, j'aimerais dire quelques mots. Je veux simplement vous signaler ce qu'il a dit. Il avait l'expérience d'une vie dans cette industrie. Il a déclaré ceci: "Ma compagnie exporte des machines dans presque toutes les parties du monde depuis plus de 30 ans et pendant toute cette période, nous n'avons jamais vendu des machines à l'étranger à plus bas prix qu'au pays."

L'hon. M. Sinclair:

Q. A ce propos, monsieur Bradshaw, il vous faut payer un droit sur vos matières brutes et lorsque vous exportez vos machines, vous obtenez un drawback?—R. Oui.

Q. Alors vous devez faire des bénéfices sur votre commerce d'exportation?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes très heureux d'entendre cela. Bien des gens nous ont dit ici même qu'il leur fallait vendre plus cher ici qu'à l'étranger. Alors, il est très agréable d'entendre un de ces messieurs nous dire qu'il vend meilleur marché à nos gens qu'à l'étranger.

M. Sales:

Q. A propos d'exportation, quelles sont les perspectives d'affaires de votre représentant en Allemagne?—R. La question est très intéressante. Il m'est agréable de vous en parler. Nous ne vendons pas de machines en Allemagne depuis 1914, avant la guerre. Il y avait peut-être quelques machines de disponibles, à cette époque, dont on a disposé, mais nous n'avons jamais exporté en Allemagne depuis.

Q. Vendez-vous d'Angleterre en Allemagne?—R. Non. Cet homme est très ingénieux.

[M. Thomas Bradshaw.]

Le président:

Q. Quel est cet "cet homme"? -R. Notre gérant de la compagnie "Massey-Harris" à Berlin. Il était notre gérant avant la guerre et il l'est encore. Au début des hostilités, nous ne pouvions plus exporter de machines en Allemagne. Alors, il a commencé à faire des morceaux de réparation dans une petite usine qu'il a louée et financée lui-même. Il a suivi cette politique sans désemparer. or, aujourd'hui, il se voit en mains une petite entreprise ou fonderie de 100 mains. Nous ne lui remettons aucun capital ou fonds; de lui-même il a réussi à fabriquer ces pièces de rechange et à les vendre aux personnes qui, dans le passé, ont acheté nos machines; finalement il a réussi à se maintenir. Comme je viens de le dire, je me suis entretenu avec lui ces derniers temps et je lui ai dit: "Comment pouvez-vous expliquer que l'on continue à vous demander ces pièces de rechange?" A quoi il a répondu: "Vous savez que la machine Massey-Harris n'use jamais sa carosserie, alors on me revient toujours pour obtenir des pièces de rechange." C'est la situation qui nous est faite en Allemagne aujourd'hui.

Q. Ce n'est pas de la propagande allemande que vous nous servez?—R. Je ne fais que vous soumettre les faits. Nous ne tirons pas un profit de cette initiative, car la chose marche sans que nous ayons à fournir de capital. Je sais que cet homme est à la hauteur de son affaire.

Q. Vous devriez être aise de connaître ses activités car il se peut que dans un avenir quelconque vous pensiez à vous adresser de nouveau au marché.—R. C'est bien cela. Il s'efforce de nous conserver le contact.

M. Gardiner:

Q. En matière de drawback, quelle proportion de cette remise équivaudrait à l'écart entre les prix d'exportation et les prix domestiques. Cette remise ne compense-t-elle pas abondamment l'écart des prix? —R. Quel avantage tirons-nous du drawback?

Q. Je dis bien: cette remise n'a-t-elle pas pour effet de compenser et avec avantage l'écart constitué par la majoration des prix d'exportation?—R. Non; naturellement le drawback varie suivant la machine. Impossible pour moi de vous dire en quoi la chose consiste d'ordinaire. Ainsi je ne saurais vous en fournir le pourcentage, mais je sais qu'il y a des hauts et des bas.

Q. Si personne n'a de question à poser, je proposerais de retourner à l'autre affaire. Le nouveau porte-gerbes que vous avez adopté va-t-il aller mieux?—R. Il est ici question des améliorations amenées par ces dix dernières années; or c'est l'an passé que ce porte-gerbes a été perfectionné.

Q. Quelle différence y a-t-il entre les deux, l'ancien et le nouveau?—R. Il y a que le dernier remplit mieux les fonctions qui lui sont propres.

Q. J'ai eu une lieuse de dix-huit ans?—R. Il nous est venu quelques récriminations à son sujet.

Q. Maintenant, venons-en au brise-mottes à quatre chevaux. Qu'avez-vous à dire à son sujet?—R. Il importe de mettre la main sur le meilleur brise-mottes possible à quatre cheveux.

Q. Rien à dire?—R. Nous avons constaté certaines défectuosités.

M. Hammell:

Q. Existe-t-il quelque chose de parfait?—R. Non.

M. Gardiner:

Q. Prenons toutes ces grandes firmes de machines aratoires: elles font une annonce effrénée sur une nouveauté quelconque qu'elles viennent d'adapter à leurs machines; finalement il n'y a rien de perfectionné, cependant on en demande de gros prix qui retombent sur le consommateur. Je possède une lieuse

n° 4, or si je me proposais de faire de la culture sur une plus grande échelle, j'achèterais la lieuse n° 4 avant la n° 5, parce que je la trouve de plus de durée. Toutes ces améliorations de la dernière heure coûtent gros et celui qui se les procure doit débourser. La vieille n° 4 a été aussi bonne que tout ce qui a pu être mis dans un champ, cependant la n° 5 est censée comporter de nombreuses améliorations destinées à nous aider à l'heure de la récolte. -R. J'aimerais voir tous les fermiers canadiens penser comme notre ami; malheureusement, comme je l'ai dit ici même, il ne s'agit pas en l'espèce d'inventions de laboratoire ou du Bureau des essais. Ce sont des suggestions qui nous viennent du fermier et de l'agriculteur en général.

M. SALES: J'ai entendu ressasser la même remarque sur la lieuse n° 4.

Le TÉMOINS Nous avons la nº 5 et la nº 5a. A propos de cette 5a, elle a occasionné la mise au rancart de la 5 que nous ne pouvions vendre, bien que le prix en fût moindre de $25. Or cette lieuse 5, je suis certain que, à votre sens, elle est la meilleure lieuse que l'on ait jamais construite.

M. Gardiner:

Q. Certainement que non. Si votre n° 5a ne vaut guère mieux que le n° 5, le n° 4 lui est certainement préférable.

Le président:

Q. Possédez-vous quelque renseignement contraire?

M. HAMMELL: Oui, naturellement c'est affaire d'opinion. On en trouvera autant d'un parti que de l'autre. Or depuis que la première lieuse a été inventée, j'ai utilisé la lieuse.

M. MILNE: J'ai entendu dire que si vous voulez vendre quelque chose il faut y apporter quelque amélioration.

Le PRÉSIDENT: On appelle cela: "sujets de causerie" en termes d'automobile. J'ignore si l'on dit la même chose en termes de machines aratoires.

M. MILNE: Je me suis entretenu avec un certain nombre d'agents. Je n'irai pas jusqu'à dire que c'était des agents de la compagnie en question présentement, mais c'était pour le moins des agents d'autres fabriques de machines aratoires. J'ai demandé la raison qui avait fait dopter tel changement, et on m'a répondu: "Voilà, il nous faut bien parler de neuf si nous voulons vendre. On ne vend rien si on n'agit pas ainsi. Si on déclare que l'on peut vendre un nouveau jeu de ci ou de ça, la vente est faite".

Le PRÉSIDENT: A propos d'améliorations?

M. MILNE: Oui.

M. HAMMELL: A propos de machine Massey-Harris, je sais des gens qui ne jurent que par la Massey-Harris, alors que d'autres ne jureront que par la lieuse Cockshutt.

Le PRÉSIDENT: Les uns jurent par elle, et d'autres jurent contre elle, j'imagine.

M. CALDWELL: Je crois que M. Gardiner a demandé au témoin à combien atteignait la remise sur une lieuse.

M. GARDINER: Quel rapport avec la majoration du prix d'exportation?

M. Caldwell:

Q. Pouvez-vous nous fournir le chiffre des droits imposables sur ce qui entre dans la fabrication d'une lieuse?—R. Non.

Q. Le ministre des Finances a déclaré, l'an passé, que la somme des droits sur le matériel d'une lieuse équivaut à $2.65.—R. Qu'en dites-vous?

Q. Que les droits imposables sur le matériel de fabrication d'une lieuse s'élèvent à $2.65.—R. Je n'en sais rien.

Le PRÉSIDENT: Le chiffre doit être plus élevé, mais j'ignore le chiffre exact.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Caldwell: Sir Henry Drayton nous a fourni cette donnée, l'an passé, à la Chambre, et personne ne l'a mise en doute.

Le président:

Q. Monsieur Bradshaw, vous avez là M. Chisholm. Faites donc le calcul. Certains des membres sont fermiers mais d'autres ne le sont pas. Quel est le poids d'une lieuse?—R. J'y arrive, monsieur le président. Il a été question d'une Ford. Je me propose de régler la question de la lieuse, pour en venir à la Ford.

Q. Disons que pour l'instant il s'agit de la lieuse. Combien pèse votre lieuse? —R. Environ 2,009 livres, une tonne disons; je parle d'une lieuse de huit pieds.

M. Sales:

Q. 2,090 livres?—R. Non, 2,009, environ 2,000 livres; disons une tonne.

Le président:

Q. Si nous savions ce qu'il y entre d'acier, nous serions plus à l'aise pour faire une estimation.—R. Oui, et si nous savions la quantité de bois qui s'y trouve, et combien de fer malléable, nous serions en meilleure posture. Voyons, savez-vous le nombre de parties qui constituent une lieuse?

Q. Non.—R. Seriez-vous surpris si je vous disais qu'il y entre 1,500 pièces détachées?

Q. Possible qu'elles soient "terriblement et étonnamment bien faites."

M. Caldwell:

Q. Y compris les chevilles?—R. Y compris les chevilles.

Q. Et les écrous?—R. Oui.

Q. Et chacune des pièces de bois qui s'y trouvent?—R. J'entends que quand deux pièces de bois sont réunies, il importe de les compter comme pièce unique.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Si vous pouviez nous donner une idée du drawback que vous obtenez sur la marchandise d'exportation, nous nous en trouverions bien.—R. Je manque de données sur le tarif. J'en ai cependant sur le reste. Je suis prêt à vous revenir avec chiffres et faits. Je vais faire ce travail moi-même disposé que je suis à remplir de mon mieux le mandat que me confie ce comité.

Le président:

Q. Je désirerais vous poser quelques questions avant de poursuivre. M. John F. Reid a, au cours de son témoignage, mis en regard certains prix américains et les prix canadiens.

Le témoin: J'y arrive et je vais être bien aise de traiter la question en temps et lieu. J'ai certaines données sur le sujet.

M. Gardiner:

Q. Je désirerais poser encore une question. Avez-vous inauguré la standardisation des chevilles?—R. Oui.

Q. Bonne affaire.—R. Nous sommes membres du comité de standardisation créé, quelque temps passé, à Ottawa, pour les choses de l'agriculture. De temps à autre, nos experts se sont réunis en compagnie des experts des autres compagnies en vue de standardiser tout ce qui pouvait l'être.

M. Milne:

Q. Avez-vous connu quelque succès l'an passé?—R. Oui, surtout à propos de chevilles, écrous et quelques autres articles.

Q. Avez-vous fait du chemin en matière de sections et gardes?—R. Non. Il est difficile d'unifier sections et gardes avec le nombre de machines que l'on trouve

[M. Thomas Bradshaw.]

présentement sur le marché, mais nous ne désespérons pas de voir surgir quelque moyen de régler la question.

Je termine en déclarant que nos améliorations ont occasionné des frais. On a aussi mis en regard le prix des semoirs de 1913 et ceux de 1923; or nous prétendons y voir une injustice vu que le semoir de 1923 dépasse de beaucoup en valeur celui de 1913, à cause de nombreuses améliorations qui s'y trouvent et qui ont entraîné des frais considérables. En voici quelques-unes:

1. Une boîte à grains en acier qui dépasse de beaucoup le type en bois.

On peut croire en certains quartiers que la boîte en bois est préférable à celle en acier.

M. Sales:

Q. Ce n'est pas notre avis.—R. Je suis aise de vous l'entendre dire.

Le PRÉSIDENT: La question est alors réglée.

M. SALES: Ne riez pas. Tout fermier sait que le bois se gauchit plus que l'acier. La boîte rencontre la faveur universelle, aucun doute là-dessus. Je sais ce que je dis.

Le TÉMOIN: Puis il y a le nœud à poulie.

3. Fonds améliorés, en particulier les disques doubles.

M. Gardiner:

Q. Y avez-vous porté quelque amélioration?—R. Oui.

Q. Améliorations considérables?—R. Oui.

Q. Nécessaires?—R. Les améliorations sont parfois nécessaires. Puis viennent les conducteurs. A propos, il serait peut-être opportun de mentionner les améliorations apportées ces deux dernières années, ici ou là, et dont le fermier a pu tirer profit mais qui, d'un autre côté, ont entraîné des frais considérables qui, à leur tour, ont contribué à majorer les prix.

Nous voilà arrivés, monsieur le président, aux prix américains et canadiens. On a soumis qu'il semble y avoir un écart entre les prix américains et les canadiens en matière de machines aratoires.

Le président:

Q. La remarque en est faite assez énergiquement aussi.—R. Oui. Faire le relevé aujourd'hui des prix de détail serait à la fois oiseux et sujet à caution. Le marché est inondé de machines offertes à des prix d'occasion pour cause de surproduction, d'embarras financiers et de liquidation.

M. Sales:

Q. Quel marché?—R. L'américain.

Q. La chose ne m'avait pas frappé au Canada.—R. Je parle du marché américain. C'est hier qu'une des compagnies les plus imposantes des Etats-Unis a eu à faire face à une crise et à procéder à une réorganisation financière absolue. Une autre maison de 71 ans d'existence vient de faire savoir qu'elle abandonne les affaires; une troisième vient de tomber aux mains des banques. Je pourrais allonger cette liste de maisons placées dans la même situation. Toutes se voient dans l'obligation de convertir en espèces leurs fonds, ce qui fait que les prix de sacrifice de ces marchandises ne peuvent refléter leur prix de revient, à l'usine. Le Canada en possède un exemple dans la province de Québec où une entreprise qui a dépensé des millions en frais de premier établissement, se trouve aujourd'hui aux mains d'un receveur. Je disais que le Canada ne comptait pas d'exemple de cet état de choses, mais justement votre propre province, monsieur le président, en compte un. On nous informe que cette compagnie offre présentement des machines à 50 p. 100 au-dessous du prix de revient pour alléger ses charges financières. Ce renseignement m'est venu par une lettre que j'ai reçue lundi dernier dans la matinée.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Est-ce dans la province de Québec?—R. Oui.

Q. Je croyais les fermiers de la province de Québec prospères.—R. Je veux le croire.

Q. Un fermier qui n'est pas prospère ne peut acquérir d'instruments aratoires.—R. C'est vrai. Les *Grain Growers* de l'Ouest canadien, mis dans l'impossibilité de faire, en 1920, 1921 et 1922, un commerce de machines payant, ont cédé leur approvisionnement à des prix plus bas que les prix de fabrication. Leur dernier rapport annuel porte:

> "Vos directeurs ont résolu de réduire les prix de la machinerie de 40 p. 100, la perte ainsi occasionnée devant être portée au compte d'administration de ce département."

Dans l'occurrence on se rend compte tout de suite que les prix du jour sont dans le marasme. Il est presque impossible de se procurer des prix comparés.

Il importe cependant de noter que les machines acquises dans ces circonstnces sont susceptibles de finir par coûter cher au fermier, car les entreprises d'où elles sortent, ferment leurs portes, se trouvent dans l'impossibilité de soutenir leurs produits et ne peuvent assurer à leurs clients de leur fournir des pièces de rechange au besoin. Cette situation contraste fâcheusement avec la coutume des établissements solides, établis depuis nombre d'années, ayant fait des frais de premier établissement fort considérables, garantissant leur marchandise et assurant à la clientèle que, quel que soit le nombre d'années écoulé depuis l'acquisition d'un instrument, il est toujours possible d'obtenir des pièces de rechange. Ainsi, la maison Massey-Harris a pu fournir tout récemment à un fermier un mécanisme à nœud complet pour une lieuse achetée 37 ans auparavant. Et ce cas n'est nullement exceptionnel. Il y a quelque temps, à une époque de conditions plus normales, il s'est effectué des investigations assez poussées aux Etats-Unis et dans l'Ouest canadien, sur la relativité des prix; or on trouve dans le rapport dressé à cette occasion "que la relativité des prix des instruments aratoires aux Etats-Unis et au Canada avait été grossièrement dénaturée". Je m'explique. Le mode de distribution dans ces deux pays diffère du tout au tout. Au Canada, on vend directement au consommateur jusqu'à la dernière parcelle de sa marchandise par l'entremise du commissionnaire. En réalité ce dernier est l'agent de la fabrique et non un commissionnaire. Nous n'avons rien à faire avec les courtiers. Nous imposons les prix de détail qui deviennent uniformes sur une étendue assez considérable de pays et ne varient que dans la proportion de l'écart des prix de transport d'une zone à l'autre. Nos marchandises sont livrées sans frais à la station la plus rapprochée du domicile du client et, pour le présent, comportent la taxe sur les ventes.

Aux Etats-Unis, le pourcentage de beaucoup le plus considérable des opérations se fait par des gens qui achètent du manufacturier et imposent leurs propres prix de détail. Ces prix varient au gré de la personnalité en question, suivant l'idée qu'elle se fait de ce qui peut constituer une marge raisonnable de profit et de frais, ce qui explique la différence des prix dans un même Etat. En second lieu, les ventes reposent sur une base découlant en grande partie des prix demandés aux centres de distribution, le transport restant à la charge du client. Enfin, pas de taxe sur les ventes aux Etats-Unis.

Immédiatement avant la déclaration de guerre, sir Thomas White, alors ministre des Finances, dépêcha un fonctionnaire spécial des douanes au Minnesota, au Dakota et au Montana pour s'enquérir des prix; or ce fonctionnaire dressa un rapport que cita sir Thomas White au Parlement et qui fut enregistré aux Débats du 30 avril 1914, n° 70, page 3257.

Nous avons des données à nous propres, obtenues par l'envoi d'un fonctionnaire de la compagnie, à deux époques différentes, sur le territoire en question

[M. Thomas Bradshaw.]

en vue de se renseigner de première main sur les prix de détail. Or ces données sont quelque peu plus favorables que celles du fonctionnaire des douanes, ce dernier étant enclin, dans une mission de cette nature, à fournir les prix les plus bas au lieu des prix moyens. Nous sommes toutefois fort aises de faire appuyer nos données par les chiffres officiels que contient ce rapport et rendus public dans l'édition des Débats citée.

En résumé, l'analyse a montré que le prix d'une lieuse de huit pieds à Fargo, dans le Dakota du nord, compte tenu des différences dans les accessoires, a été de $9.50 moindre qu'à Winnipeg, la différence du fret comptant pour elle seule pour la moitié de l'écart des prix. Si l'on avait considéré les prix du Minnesota, à la frontière canadienne, l'écart se fût trouvé considérablement réduit. Les lieuses sont aménagées différemment, or, tout compte fait des variantes occasionnées par les agencements divers, l'écart entre une lieuse de Fargo et une autre de Winnipeg a été de $9.50.

Le président:

Q. L'agencement est-il plus coûteux pour la lieuse canadienne?—R. Ce n'est pas affaire de frais, mais bien de certaines pièces. A l'époque, on fournissait dans l'Ouest deux faulx avec chaque lieuse, alors qu'aux Etats-Unis on n'en fournissait qu'une seule. Entre Valley City, dans le Dakota-nord, et Morden, dans le Manitoba, compte tenu des accessoires de rechange, l'écart a été de $7; même chose entre Devil's Lake, dans le Dakota-nord, et Pilot Mound, dans le Manitoba. Nous avons adopté ces deux endroits vu le proximité de l'un et de l'autre dans les deux pays, en plein sur la frontière.

Si l'on fait le même travail pour Minot et Lansford, également dans le Dakota-nord, et Virden, Reston, Napinka et Melita, dans le Manitoba, à propos d'écart dans l'agencement, les fermiers vivant à proximité des villes canadiennes se trouvent favorisés de $3 par lieuse sur les fermiers vicinaux de Minot et Lansford. Autrement dit, la lieuse canadienne, notre lieuse, se vendait à $3 meilleur marché que ne pouvaient l'acheter les gens des villes ci-haut, de l'autre côté de la frontière.

Q. En 1914?—R. En 1914. Il se trouve donc que les frais encourus par les fermiers de tout le Manitoba du sud et du centre dépassaient légèrement ceux du fermier du Minnesota et du Dakota qui leur faisaient vis-à-vis au sud. Il est certain que la moyenne de l'écart des prix n'équivalait pas à la moyenne de l'écart du coût du transport. Les prix à Williston, dans le Dakota-nord, mis en regard de ceux de Regina et de Weyburn, dans la Saskatchewan, ou de ceux de toute autre endroit dans la zone étendue de Regina, ont été de $7 plus élevés qu'aux endroits canadiens, soit l'équivalent de la valeur pleine des pièces de rechange. Le prix d'une lieuse de huit pieds à Havre et Billings, dans le Montana, a été de $22 plus élevé que celui d'une lieuse de huit pieds à Maple Creek, dans la Saskatchewan, droit au nord, en réalité de $29 plus élevé, compte tenu du complément en accessoires que comporte la machine canadienne.

On verra par ces données que le fermier de la Saskatchewan paye moins pour sa lieuse que son vis-à-vis du sud dans le Dakota-nord ou dans le Montana.

Mettant en regard Grand-Falls, dans le Montana, l'endroit le plus éloigné dont fasse mention le fonctionnaire officiel, et tout l'Alberta, et tenant compte de tout le complément en accessoires que comporte la lieuse canadienne, il s'est trouvé un écart de $27 en faveur de la lieuse canadienne.

Je désirerais maintenant passer à autre chose, aux achats effectués par le fermier. Ce dernier est contraint de se procurer bien des choses.

Le PRÉSIDENT: Avant de mettre de côté la question des prix comparés, quelqu'un aurait-il d'autre question à poser?

[M. Thomas Bradshaw.]

M. McKay:

Q. Je me demandais si votre établissement fabriquait les véhicules et si cet écart se retrouvait dans le prix de tous les éléments de fabrication?—R. La Compagnie Massey-Harris ne fabrique pas de véhicule. La Bain Wagon Company en grande partie contrôlée par la Massey-Harris, en fabrique. Mais les recherches en question n'ont trait qu'aux lieuses. Je me demande si elles peuvent valoir ou non pour les véhicules. Je désire toutefois dire ici qu'il y a deux jours je me suis fait donner le prix d'un véhicule semblable à celui que nous vendons chez nous, de l'autre côté de la frontière, à des endroits pouvant être mis en regard. L'écart des prix n'était que de trois ou quatre dollars. C'est, du moins, le souvenir qui m'en est resté.

Q. Vous sentiriez-vous prêt à déclarer que ces données valent dans les autres lignes que les lieuses?—R. Le chiffre exact était de $7. Notre wagon était de $7 plus cher que celui des Etats-Unis aux endroits cités.

Le président:

Q. Combien coûte un wagon?—R. Le wagon en question était de trois pouces et demi de bras, de trois pouces et demi de pneumatique, enfin un véhicule absolument complet. Le coût réel, taxe sur les ventes défalquée, pour le mettre sur le même pied que celui des Etats-Unis, a été de $161.95 contre $168.50 aux Etats-Unis.

M. Caldwell:

Q. Vos prix peuvent soutenir la comparaison avec les produits de l'*International Harvester Company* au Canada et aux Etats-Unis?—R. J'ignore ce que sont les prix américains, ces gens faisant affaires sur un système absolument différent du nôtre. Ils vendent aux commerçants qu'ils laissent libres d'imposer leurs prix.

Q. Aux Etats-Unis?—R. Oui. Pour nous, nous ne faisons affaires que d'une seule façon, à savoir vendre directement au consommateur par un agent à commission.

Q. Vendez-vous aux Etats-Unis?—R. Non.

Q. Voulez-vous laisser entendre que ce n'est qu'à époques exceptionnelles que le prix des machines est moindre au Canada qu'aux Etats-Unis?—R. Non. Je prétends qu'à certaines époques il est possible d'établir une échelle comparative des prix; mais que l'époque présente est justement l'une de celles où les conditions sont impraticables.

Q. Que diriez-vous de 1920?—R. Même chose. Les compagnies ont eu fort à faire dans l'Ouest. M. Sales sait à quoi s'en tenir sur cette région.

Q. J'ai mon domicile à environ six milles de la frontière américaine, dans l'est canadien. Je demeure au Nouveau-Brunswick; or je constate constamment une grande différence dans les prix du Nouveau-Brunswick et ceux de l'état du Maine.

A propos, je désire m'inscrire en faux contre un exposé fait par M. Vincent Massey. En 1920, j'ai fait certaines déclarations devant la commission tarifaire. J'avais sous les yeux le barême des prix de l'International au Nouveau-Brunswick et celui des prix dans le Maine. Je regrette de n'avoir pas en mains le barême des prix de la Massey-Harris. Il était question d'une faucheuse de l'International à $90 dans le Maine contre $97.50 au Nouveau-Brunswick. Les explications de M. Massey diffèrent des nôtres. J'ai copie de la réponse qu'il fit devant la commission tarifaire quelques jours plus tard. Le président de la commission a bien voulu me faire tenir copie des déclarations de M. Massey. Or voici:

"A propos de la déclaration de M. Caldwell relative à la comparaison établie entre les prix d'un établissement américain dans le Maine et au

Nouveau-Brunswick, je dirai que nous avons dépêché l'un de nos fonctionnaires dans le Maine pour y pousser des recherches sur le caractère comparatif des prix là et alors en vigueur et ceux du Nouveau-Brunswick, et spécialement pour s'enquérir des données fournies par M. Caldwell. Or notre représentant a pu localiser la source des renseignements fournis par M. Caldwell et il arrive que l'on doive modifier la nature de ces renseignements, premièrement parce que l'on a comparé les prix au comptant pour le Maine et ceux à crédit au Nouveau-Brunswick."

Je me suis procuré sans retard le barême des prix de la Massey-Harris servant à notre agent local dans ma propre ville, et j'ai constaté que le prix au comptant était de $99 au lieu de $97.50 et de $114 à trois ans de crédit. Quant au crédit s'étendant sur des délais variant de un, deux et trois ans, le prix allait de $97 à $114 sans intérêt. M. Massey ne pouvait donc nier mon argument principal à savoir que c'est le prix à crédit que je payais au Nouveau-Brunswick. Vous savez que le barême des prix canadiens était de $97. Savez-vous ce qu'était le prix à crédit en 1920?—R. Non.

Q. Vous devriez le savoir. Vous faites des déclarations définitives devant nous aujourd'hui. J'ai vécu dans un rayon de six milles de la frontière depuis ma première jeunesse, et je n'ai jamais eu connaissance qu'il fût impossible d'acheter une machine ou que l'on n'ait pas importé une machine dont le prix, droits de douane acquittés, ne fût pas à peu près équivalent au prix canadien?—R. Je n'ai pas ici toutes nos listes de prix. J'ai celles relatives aux endroits auxquels je croyais votre attention particulièrement arrêtée. Nous avons des listes de prix spéciales pour onze zones différentes.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Toutes zones canadiennes?—R. Oui. Il me manque la liste pour le Nouveau-Brunswick et c'est ce qui explique mon silence.

M. Caldwell:

Q. J'en suis fâché, mais vous ne saviez peut-être pas que ce comité comptait des députés du Nouveau-Brunswick?—R. Je l'ignorais. A date, toutes les investigations avaient trait aux prix de l'Ouest.

Q. Nous allons passer à l'Est maintenant. Je vais vous fournir les prix soumis par moi-même l'an passé à la Chambre et non sur des on-dit. J'avais en mains les prix de l'International valant pour le Nouveau-Brunswick, prix où se trouvaient imposées les conditions de vente au fermier. On ne vendait pas au commerçant. Un râteau à foin de dix pieds et 32 dents se vendait donc au Canada $52.50 contre $43.75 au Maine, soit un écart de $8.75. Une faucheuse de six pieds coûtaient au Canada l'an passé $99 et dans le Maine $83.75, soit un écart de $15.25. Une lieuse de six pieds avec chariot, complète, coûtait au Nouveau-Brunswick $235.50 contre $200 dans l'état du Maine. Un arrosoir à patates à six rangs, fort en vogue chez nous, coûte $185 dans le Maine contre $255 au Nouveau-Brunswick. Voilà ce qu'étaient les prix imposés à deux fermiers vivant côte à côte et séparés par une ligne imaginaire. Je ne me souviens pas qu'il y ait eu un temps où cet écart n'ait pas existé. Les machines de l'International Harvester sont de la même compagnie, mais peut-être pas des mêmes ateliers. Pas de droits à acquitter. Elles peuvent passer des Etats-Unis au Canada sans droits.

Le PRÉSIDENT: Les déclarations de M. Caldwell me remettent en mémoire des déclarations du sénateur Gilmore du Nouveau-Brunswick, à l'effet que la seule chose qui différenciât ses voisins et lui-même était que les premiers étaient libre-échangistes de nuit, alors qu'il l'était de jour.

M. SUTHERLAND: A mon sens, si nous exigeons le serment de l'un il faut faire la même chose pour l'autre.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Etes-vous en mesure de nous fournir un état comparatif des prix de l'Ontario et de ceux de l'Ouest? —R. Les prix de l'Ontario et ceux de l'Ouest? Certainement. On les a insérés dans le rapport adressé au Bureau fédéral de la Statistique, et c'est là que vous pourrez les trouver.

Q. Ces prix diffèrent?—R. Oui, monsieur.

Q. Quels sont les facteurs qui déterminent l'écart des prix?—R. L'unique écart des prix provient du transport. Le coût du transport s'ajoute au prix de l'appareil pour la commodité du fermier de l'Ouest.

Q. Il n'existe pas d'égalisation du transport dans la détermination des prix? —R. Non.

Q. Les prix varient avec les zones?—R. Oui. Ainsi nous avons un tarif pour Winnipeg, un autre pour Regina, un troisième pour Calgary, un pour Saskatoon, et un dernier pour Edmonton. Ce tarif est conditionné par le prix de fabrique canadien additionné du prix du transport, quel que soit ce dernier. Il n'existe qu'un prix unique.

Q. Plus grande est la distance de la fabrique, plus élevé est le tarif? —R. Oui. Il le faut bien. Le contraire serait impossible.

M. Milne:

Q. Avant de poursuivre, vous avez parlé d'une enquête menée par le ministère des Finances?—R. Oui.

Q. A-t-il pris toute cette peine pour connaître le prix des lieuses?—R. Non. J'ignore si son travail s'est borné à la lieuse; peut-être. En tout cas les Débats vous le diront tout de suite. La lieuse est la grande chose chez le fermier. Les autres instruments aratoires marchent plus ou moins à distance en matière de prix.

Q. Quelle proportion de l'outillage représente la lieuse pour le fermier?—R. Elle est le plus coûteux des instruments et représente environ le quart de ses frais courants d'outillage.

Q. La différence n'est pas si profonde entre la lieuse et la semeuse, n'est-ce pas?—R. Cette différence existe néanmoins.

Le président:

Q. Prenons une semeuse courante de treize pieds à disque unique. —R. Coût: $147. L'écart est grand de $233 à $147, bien près de $100. Est-il question de l'Ouest ou de l'Est?

Q. Peu importe.—R. Prenons l'Est. Le prix d'une lieuse de sept pieds est, dans l'Est, de $233, contre $147 pour une semeuse de treize pouces à disque unique.

Q. Et les 22?—R. L'Est n'utilise pas les 22, donc inutile d'en parler.

Q. Monsieur Bradshaw, je jette justement les yeux sur les données fournies par le Bureau fédéral de la statistique à propos de la lieuse de 6 pieds, données valant pour janvier 1923; or le coût en est de $214.—R. S'agit-il d'une lieuse de 6 pieds?

Q. Oui.—R. Je parle de 7 pieds. Maintenant si vous voulez me permettre de poursuivre, vu que vous aurez probablement quelqu'un d'autre à entendre. Le fermier, tout comme l'homme des villes, a bien des choses à acheter en sus de son outillage; et, alors qu'il n'achète une machine quelconque qu'une fois tous les dix ou douze ans, la nourriture, l'habillement et tous les outils divers et fournitures de toutes sortes constituent des occasions permanentes de dépenses. Ce fait constaté, il est intéressant de noter que, en face des prix de 1913, les instruments

[M. Thomas Bradshaw.]

aratoires ont (en moyenne) augmenté d'environ 64 p. 100. Si l'on en croit les données fournies par le Bureau fédéral de la statistique,

Effets d'habillement..	76 p. 100
Ferronnerie, etc..	86 p. 100
Bois de construction..	79 p. 100
Divers (en particulier la vaisselle)..	89 p. 100

Le président:

Q. Voyons si vous avez les mêmes chiffres que nous; on nous a fourni un tableau fort complet.

M. Caldwell:

Q. Ai-je bien compris que le témoin a déclaré que le prix d'une lieuse représenterait 25 p. 100 des frais occasionnés au fermier par la machinerie agricole?—R. Pas pour toute sa machinerie mais pour l'outillage le plus important.

Q. C'est à peine exact pour le Nouveau-Brunswick, pays de la pomme de terre.—R. C'est possible, mais je prends l'outillage ordinaire.

Q. Nos outils sont de beaucoup plus nombreux que ceux du producteur de grains; son outillage, nous l'avons, avec en sus la herse, l'arrosoir et le plantoir. —R. C'est vrai.

Q. Certains de ces outils n'existent nullement sur une ferme à grains.—R. La variété de vos outils est de beaucoup plus grande que celle du fermier de l'Ouest, mais son outillage est plus lourd. L'indice du prix de l'habillement est de 176, celui de la ferronnerie de 186, et celui du bois de 179. . .

Le président:

Q. Pardon, monsieur. Nos données venant de la même source, elles devraient concorder.—R. Oui, monsieur; deuxième page, je crois.

Q. Les chiffres fournis au comité, le prix de détail des effets d'habillement, en ville, nous amène, pour 1914 à 100, les données de 1913 manquant; or en mettant l'automne de 1914 en regard de celui de 1922, il nous donne 160.1.—R. Prix de la ville; c'est des prix ruraux qu'il s'agit, vous les trouverez à la colonne suivante.

Q. Le prix de ce pays est de 175.9.—R. J'ai 176 en chiffres ronds.

Q. Parfait, cela revient au même.—R. Oui.

Q. Où en est la ferronnerie?—R. A 186.

Q. Bois, 179?—R. Oui. Maintenant uniquement pour vous le soumettre en graphique, il a été préparé un tableau que j'aimerais remettre au président pour qu'il y jette les yeux.

Le PRÉSIDENT: Nous le publierons.

Le TÉMOIN: Cela sert quelquefois à faire mieux comprendre une situation.

PIÈCE Nº 114

1913 32% 64% 96% 128% 160% 192% 224%
Prix
PRIX ACTUELS DES DENRÉES, ETC., ET DES INSTRUMENTS ARATOIRES
Pourcentage de l'augmentation dans les 10 ans de 1913-1923 du coût de certaines denrées, etc., entrant dans la fabrication des instruments aratoires, comparé avec l'augmentation du prix des instruments aratoires.
COKE 198%
BOIS de CONSTRUCTION 158%
MATÉRIEL 144%
FONTE MALLÉABLE 129%
FER en GUEUSE 126%
SALAIRES 113%
TOILE de COTON 112%
CHARBON 95%
ACIER 88%
TRANSPORT 80%
INSTRUMENTS ARATOIRES 64%
On remarquera que tandis que les diverses denrées, etc., entrant dans la fabrication des instruments aratoires ont augmenté de 70 à 198%, les instruments aratoires n'ont augmenté que de 54%.
1913. 32% 64% 96% 128% 160% 192% 224%
Prix.

PIÈCE N° 115

1913 Prix — 16% — 32% — 48% — 64% — 80% — 96% — 112%

PRIX ACTUELS DES DENRÉES GÉNÉRALES

Augmentation du pourcentage dans les 10 ans de 1913 à 1923 dans le prix de certaines denrées y compris les instruments aratoires, basée sur les chiffres officiels fournis par M. R. H. Coats, statisticien fédéral

DIVERS 89%

QUINCAILLERIE, Etc., 86%

BOIS de CONSTRUCTION 79%

CONFECTIONS 76%

INSTRUMENTS ARATOIRES 64%

On remarquera que tandis que les prix de diverses denrées ont augmenté de 89 p. 100; la quincaillerie de 86 p. 100; le bois de construction de 79 p. 100; les confections de 76 p. 100; les instruments aratoires n'ont augmenté que de 64 p. 100.

1913 Prix — 16% — 32% — 48% — 64% — 80% — 96% — 112%

Le président:

Q. Ceci sera la pièce nº 115 montrant en graphique la majoration des prix des denrées et autres en regard des prix des instruments aratoires.—R. Oui, monsieur. Il reste une autre petite comparaison à faire qui me semble mériter de vous être soumise et qui a une certaine portée sur le prix des instruments aratoires. On a recherché tout récemment le coût à la livre de la machinerie agricole et d'autres produits manufacturés où entrait du matériel quelque peu analogue ainsi que la main-d'œuvre. La conclusion établit la donnée ci-haut, à savoir que le prix des instruments aratoires ne s'écarte pas de celui des autres articles.

Q. Permettez que je vous interrompe, monsieur Bradshaw; j'aurais désiré que vous pussiez nous donner en graphique le prix obtenu par le fermier pour ses produits en regard des prix du marché.—R. Je crois avoir devancé votre désir en ceci, monsieur le président, et je me propose de vous en parler à l'instant. Ainsi, on s'est rendu compte qu'un poêle de cuisine coûte 18c. la livre, une tondeuse, 27c., une bêche potagère, 32c., une laveuse, 31c., l'automobile la plus ordinaire, 33c., une machine à coudre enfin, 47c. la livre.

M. Hammell:

Q. S'agit-il d'une Ford ou d'une Star?--R. Une Ford, une bonne touriste. Alors qu'une lieuse dotée de toutes les améliorations ne coûte que 14c. la livre. Ce n'est pas que je me propose de mettre en regard les produits des autres entreprises, nous ne voulons que vous faire voir que le coût des instruments aratoires ne s'écarte pas du reste. Je vais vous fournir les prix des autres articles pour vous permettre d'arriver à ma conclusion.

Le président:

Q. Vous auriez pu continuer sur ce ton et nous prouver qu'une montre coûte tant de la livre.—R. Ce que j'ai dit en propres termes, si vous vous rappelez bien, est "En regard d'autres produits similaires". Or, une montre ne comporte pas de matériel similaire.

Le président:

Q. Etabliriez-vous la comparaison avec une machine à coudre?—R. Oui.

M. Milne:

Q. La comparaison est quelque peu sujette à caution; je suis un peu au courant de la machinerie.—R. Prenons une automobile.

Q. Je considère l'auto comme marchant avec la machine à coudre.—R. Une touriste Ford pèse...

Le président:

Q. Environ 1,600 livres, n'est-ce pas?--R. 1, 500 livres; or, le prix de détail à Toronto de ce véhicule est de $502, ce qui porte le prix de la livre à 33c.

Q. Ajoutez-vous à ce prix le droit d'accise de 15 p. 100?—R. Je parle de ce qu'un fermier aurait à débourser pour ce véhicule en regard de ce qu'il aurait à débourser pour la lieuse.

M. Sales: Le gouvernement encaisse là-dessus.

Le président:

Q. Voyons, nous ne devons pas vous interrompre dans votre exposé. Il me semble bien que la comparaison ne soit pas tout à fait au point, vu l'existence d'un droit d'accise de 5 p. 100.—R. Mon point de vue est que le fermier ne débourse pas plus pour l'outillage qui lui sert pour sa culture que, toute proportion gardée, pour d'autres articles de même nature. C'est là que je veux en venir.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Il ne me semble pas nécessaire d'appuyer là-dessus; quant à nous, je ne crois pas que nous l'ayons affirmé.—R. Cependant, monsieur le président, vos témoins, un certain nombre du moins, ont insisté là-dessus, et je désire vous laisser sous l'impression que l'on n'impose pas irraisonnablement le fermier sur son outillage.

M. Milne:

Q. Je crois avoir raison de dire que le comité reconnaît l'élévation des prix; ce qui nous intéresse surtout, c'est le rapport qui existe entre les prix obtenus par le fermier et ceux qui lui sont imposés sur ses achats. Nous voulons savoir s'il serait possible de régler cette question.—R. Je serai aise de pouvoir contribuer à ce résultat, cependant, il reste qu'il a été dit par des témoins que les prix des instruments aratoires de nos jours, mis en regard de ceux de 1913, sont excessifs et il n'est que juste et raisonnable que nous ayons toute latitude pour prouver le contraire.

Q. Il me semble bien que nos nombres-indices le démontrent clairement.

M. Gardiner:

Q. Vous ne prétendriez pas que l'engrenage d'une Ford puisse se comparer à celui de l'une quelconque de vos lieuses?—R. Oui, et d'assez près. Il existe dans la lieuse des ajustages assez délicats.

Le président:

Q. M. Bradshaw, je désirerais vous poser cette question, tandis qu'elle se présente. L'an passé il y a eu réduction tarifaire, réduction assez faible sur les instruments aratoires de 2½ p. 100, je crois, sur certaines machines, et 5 p. 100 sur d'autres. Cet état de choses entre-t-il dans votre exposé?—R. Vous pourriez vous rappeler, à propos de cette réduction, qu'il s'est produit une augmentation, en même temps, de la taxe sur les ventes, ceci compensant cela.

Q. Supposons que la chose se présente comme ceci, à savoir qu'il y a eu augmentation de la taxe sur les ventes sans réduction tarifaire, vos prix en auraient-ils été plus élevés qu'ils ne l'ont été?—R. A la lumière de notre expérience, chaque fois qu'il y a eu avantage possible en faveur du fermier; chaque fois que nous avons pu réduire le coût d'exploitation, le fermier en a profité.

Q. A la lumière de votre expérience toute récente de l'an dernier, alors que le tarif a été réduit de 2½ p. 100, et en supposant le statu quo dans le chiffre de la taxe sur les ventes, votre barème des prix s'en serait-il trouvé modifié?—R. Comment aurait-il pu être modifié puisque nul changement n'était effectué dans les droits à acquitter sur la matière première entrant dans la fabrication de nos machines?

Q. Naturellement je l'ignore puisque je vous le demande. Supposons que la taxe sur les ventes n'a jamais existé et qu'il s'est effectué une réduction de droits de 2½ pour 100 sur certaines lignes et 5 pour 100 sur d'autres, le consommateur se serait-il trouvé à payer moins cher votre machinerie?—R. Le consommateur, pour ce qui est de nous, aurait moins à payer advenant une réduction dans le coût de fabrication. S'il se présente quelque chose entrant dans la fabrication qui ait pour effet de réduire le coût de revient, nous en profitons pour réduire les prix au consommateur.

M. Sutherland:

Q. Où en est le prix de la matière brute aujourd'hui en regard de 1922?—R. Il est plus élevé de beaucoup. Les prix sont plus élevés que jamais, plus élevés même qu'on ne les a jamais vus depuis la guerre, à aucune période de la guerre ou depuis. C'est ce que j'ai déclaré ce matin.

[M. Thomas Bradshaw.]

Le PRÉSIDENT: Monsieur Sutherland, le témoin a produit ce matin un tableau fort intéressant où se trouvaient exposés les divers éléments.

M. SUTHERLAND: Parfait; j'étais absent.

M. Milne:

Q. Vous avez parlé d'engrenage pour une Ford et pour une faucheuse. Le témoin entend-il prétendre qu'il y a corrélation de catégorie entre un engrenage en acier ouvré et un autre en fonte?—R. Non, je ne les mettrai pas dans la même catégorie mais je prétends qu'il se rencontre dans la lieuse des ajustages fort délicats que l'on ne trouve pas dans la Ford.

Q. Tenons-nous en à l'engrenage.—R. J'y constate une différence.

Q. Si je ne m'abuse, il a dit que les deux se trouvaient pratiquement de la même catégorie.—R. J'ai dit que pour ce qui a trait aux machines, et mettant en regard l'une et l'autre, certaines pièces de la Ford sont plus délicates que celles d'une lieuse, en par contre certaines pièces d'une lieuse plus délicates que celles de la Ford. C'est ce que j'ai dit. Il faut tout prendre et non se borner à quelque pièce détachée.

Q. M. Gardiner vous a posé la question et vous avez répondu dans l'affirmative à l'effet que la comparaison pouvait se faire sans hésitation.—R. Certainement on peut les comparer, mais je ne dis pas que c'est une même chose.

Q. Où porterait votre comparaison?—R. Je reconnais que l'engrenage de la Ford est plus délicat que celui d'une lieuse, mais elles souffrent comparaison.

M. Gardiner:

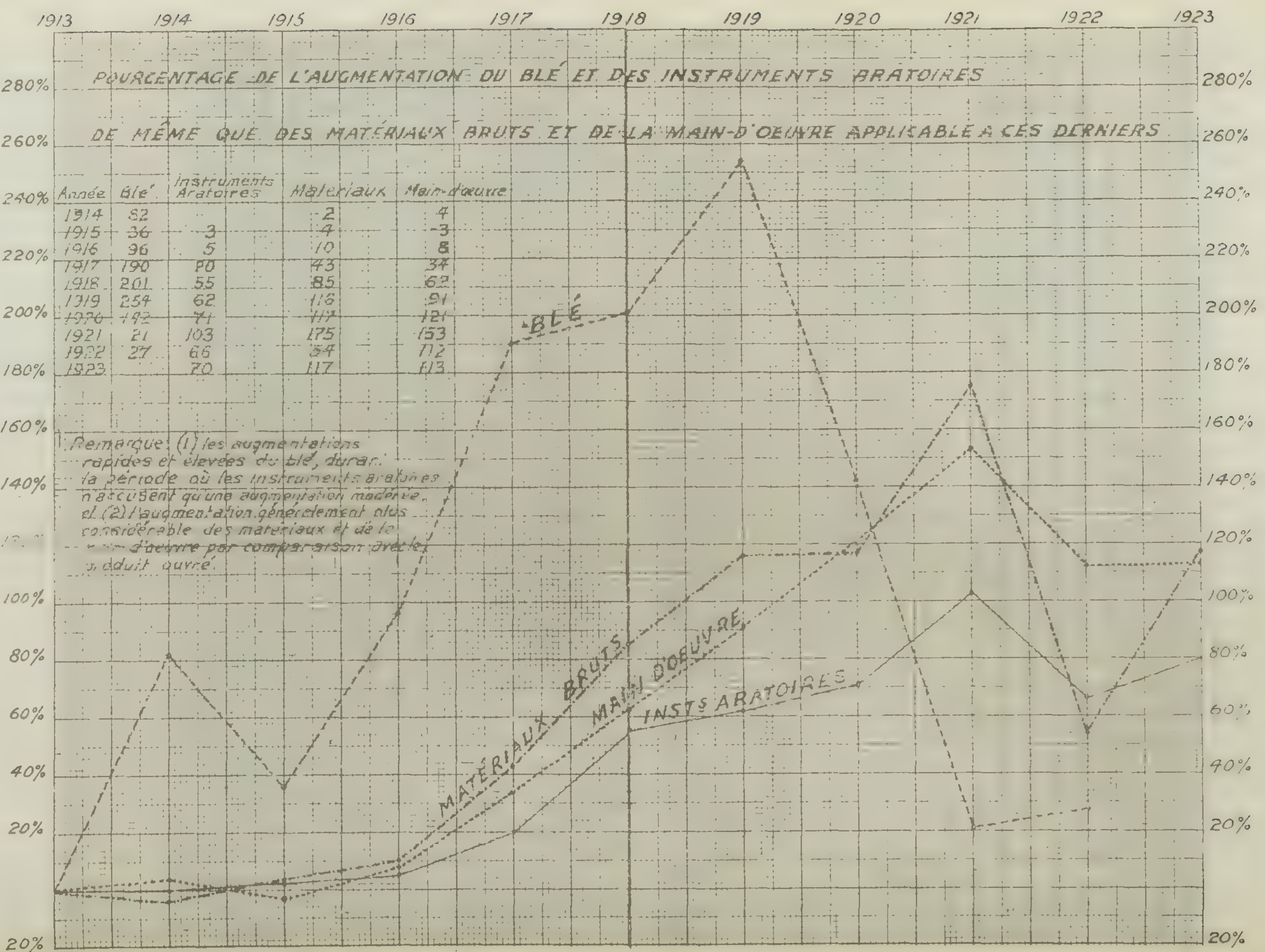
Q. Ramenons la chose à une affaire de pourcentage comparé, je veux dire qu'il est possible d'y établir une comparaison par voie de pourcentages en s'attaquant aux différentes catégories d'engrenage.

M. Milne:

Q. Je disais qu'il me paraissait inadmissible de comparer un engrenage en acier trempé à un autre de grosse fonte.—R. J'ai répondu à la question en disant que les deux souffraient comparaison, mais qu'ils étaient identiques; et je ne l'ai pas dit parce que chacun sait bien que l'engrenage de la Ford est bien plus délicat que celui d'une lieuse.

Q. Voilà où je veux en venir.—R. Maintenant, autre chose que je désirerais vous soumettre, messieurs, puis ce sera tout. J'aimerais parler des prix de guerre, entre 1913 et 1917. Bien que nous nous intéressions surtout à une comparaison entre 1913 et 1923, ce qui s'est produit dans l'intervalle n'est pas sans quelque rapport avec le présent. Les prix des instruments aratoires ne sont pas montés en 1914, 1915 et 1916, et si peu en 1917. D'un autre côté, les prix des produits de la ferme se sont élevés. C'est ainsi qu'en 1913 une valeur marchande de $100 ne valait pas moins de 151½ boisseaux de blé de printemps; qu'en 1914 il suffisait de 80⅗ boisseaux et en 1917 de 52 boisseaux, soit environ le tiers du chiffre de 1913. C'est ce qui apparaît en graphique à la pièce 116 que je remets au président.

PIÈCE N° 116



Année	Blé	Instruments Aratoires	Matériaux	Main-d'oeuvre
1914	82		2	4
1915	36	3	4	-3
1916	96	5	10	8
1917	190	80	43	34
1918	201	55	85	62
1919	254	62	116	91
1920	192	71	117	121
1921	21	103	175	153
1922	27	66	54	112
1923		70	117	113

Le président:

Q. Nous avons fait faire ce travail par M. Ward à l'issue de son interrogatoire. Il a établi le prix de la machinerie en boisseaux de blé. Voyons toutefois les données de M. Bradshaw; il se peut que son procédé présente quelque nouveauté.—R. Voici ce que je désirais vous soumettre. En 1914, l'index du prix du blé était de 182.

Q. Sur quoi reposait alors cet index?—R. Sur les déclarations du Bureau du Travail.

Q. Sur quelle année appuyez-vous votre 100 p. 100 si 1914 vous donne 182? —R. Sur 1913.

Q. Sur 1913? Alors le 100 arrive en 1913?—R. Oui.

M. SALES: Mais alors il y a inexactitude.

Le PRÉSIDENT: Toute année peut servir de base.

M. SALES: Non, cependant, il ne s'est pas produit d'augmentation de 82 p. 100 dans le prix de revient du blé pour le fermier en 1914.

Le TÉMOIN: Je serais aise de divulguer la source de mes renseignements. Les prix des instruments aratoires n'ont pas bougé, ceux des matériaux ont baissé et quant à la main-d'œuvre, elle a atteint 104. En 1915, le prix index du blé a été de 136 pour retomber ensuite; le prix index des instruments a été de 103, celui du matériel de 104, celui de la main-d'œuvre étant tombé à 97. En 1916, le prix index du blé a été de 196; des instruments, 105, du matériel, 110, et de la main-d'œuvre, 108. En 1917, le prix index du blé a été de 290; des instruments, 120; du matériel, 143, et de la main-d'œuvre, 134. En 1918, le prix index du blé a été de 301; des instruments, 155, du matériel, 185, et de la main-d'œuvre, 162. En 1919, le prix index du blé a été de 354; des instruments, 162; du matériel, 216, et de la main-d'œuvre, 191. en 1920, le prix index du blé a été de 242; des instruments, 171; du matériel, 217, et de la main-d'œuvre, 221. En 1921, le prix index du blé est tombé à 121, celui des instruments est monté à 203, du matériel, à 275, et de la main-d'œœuvre à 253. En 1922, le prix index du blé a été de 127; des instruments, 166; du matériel, 154, et de la main-d'œuvre, 213. Toutefois, le fabricant d'instruments aratoires ne recevait rien de plus pour son produit, alors que le fermier était en mesure de se le procurer pour environ le tiers de ce qu'il produisait aux prix cités, soit entre 1913, 1919 et 1920.

On en trouve l'explication en ce que les premières années de la guerre, le fabricant d'instruments aratoires faisait bénéficier le fermier du matériel acheté avant la hausse des prix et lui servait la marchandise finie qu'il avait en magasin; et ce n'est que longtemps après, l'augmentation du prix de revient justifiant son attitude qu'il a augmenté le prix de ses appareils.

Il nous est arrivé exactement ce qui est advenu aux *Grain Growers* et que l'on trouve si bien exprimé dans le rapport de 1921 du surintendant général.

"Nous avons, dit-il, sous les yeux une leçon de ce qu'il aurait fallu faire pendant que s'effectuait la gradation ascendante rapide et monumentale des prix de guerre. Toutes marchandises auraient dû être marquées au fur de la montée des prix, sans égard au coût de revient, et les profits réunis et mis de côté pour obvier aux pertes à prévoir occasionnées par la chute des prix. Le malheur est que notre compagnie n'a pas suivi cette ligne de conduite."

Bien plus, au moment où la situation du fermier s'améliorait sans cesse, celle du manufacturier allait de mal en pis En 1913, la valeur totale marchande de la récolte canadienne a été de $552,771,500; en 1914, de $638,580,300; en 1915, $825,370,600; en 1916, de $886,494,900; en 1917, de $1,144,636,450. Il se trouve donc que dans cinq ans la valeur marchande des produits agricoles a doublé, alors que le manufacturier ne recevait rien de plus pour les siens et devait faire face au coût du matériel lequel était de 43 p. 100 plus élevé en 1917 qu'en 1913,

[M. Thomas Bradshaw.]

et à la cherté de la main-d'œuvre qui avait augmenté dans des proportions identiques.

Ce n'est pas que nous nous plaignions de l'état de choses, mais vous voyez là une phase de la situation des prix qu'il importerait de ne pas dédaigner dans une enquête de cette nature.

M. Caldwell:

Q. Monsieur le président, je me demande si le témoin est en mesure de nous fournir un tableau des prix qui soit disposé dans le même ordre que celui que monsieur Hamilton nous a fourni l'autre jour. Ce dernier nous a fourni en dollars le prix de la lieuse en 1914, et le prix du blé en dollars et cents, enfin le nombre de boisseaux nécessaire pour acheter le blé à son prix d'alors. Ces pourcentages provoquent plutôt de la confusion, je veux parler des chiffres indices. Si nous pouvions obtenir que ces données nous soient fournies en dollars et cents, comme ici, comme monsieur Hamilton de la Saskatchewan a fait l'autre jour.

Le TÉMOIN: Je serai à votre disposition pour vous fournir toutes données possibles, mais il me faudra du temps. Je n'ai pas le matériel en mains.

Q. Voudriez-vous jeter les yeux sur ceci et dire ce que vous en pensez?

Le président:

Q. Votre prix en 1920 pour une lieuse était de $286. Le prix du blé était de $1.55 le boisseau. C'est dire qu'il fallait 185 boisseaux pour acheter une lieuse cette année-là. En 1921, le prix de votre lieuse à Regina était de $331, alors que le prix du blé était tombé à 75c. Il suit qu'il fallait 445 boisseaux pour acheter la même lieuse l'année suivante. En 1922, le prix de la lieuse à Regina était de $285, et celui du blé de 85c, donc il fallait 386 boisseaux de blé cette année-là pour acheter une de vos lieuses.—R. Voulez-vous poursuivre cette confrontation? Je serais aise de vous voir fournir la proportion pour les années de 1913 à 1919.

M. CALDWELL: Nos données partent de 1914.

M. GARDINER: Je n'ai pas le prix de la lieuse pour 1914 ou 1915.

M. Caldwell:

Q. En 1914, $170. Le blé alors était de $1.48 le boisseau, il fallait 115 boisseaux pour atteindre à ce chiffre. En 1915, la lieuse était au même prix et le blé était à 91c. le boisseau, de sorte qu'il fallait 187 boisseaux pour rattraper la lieuse.

Le PRÉSIDENT: Pardonnez-moi cette remarque. Nous pouvons, je crois, faire cette confrontation en l'absence du témoin; d'un autre côté, il a peut-être gros à dire et, pour nous, nous ne sommes pas disposés à siéger de nuit. Simple remarque en passant.

M. GARDINER: L'unique chose à considérer est la quantité de blé nécessaire, ces dernières années, pour acquérir une lieuse, en regard des conditions des années précédentes.

M. CALDWELL: Parfait, mais je voudrais savoir du témoin s'il accepte ces données ou non.

Le PRÉSIDENT: Ces données ont un caractère statistique; c'est pure affaire d'arithmétique, et je suis certain que monsieur Bradshaw est aussi versé que nous en arithmétique.

M. CALDWELL: Parfait, si nous sommes tous d'accord.

Le TÉMOIN: En terminant, je désirerais ajouter ceci. Il suit de ce qui précède que l'on peut ainsi résumer le débat.

Les machines que l'on vend au fermier aujourd'hui sont fabriquées avec du matériel dont le prix a augmenté de 138 p. 100, la main-d'œuvre ayant augmenté de 113 p. 100, et les item entrant dans les frais d'exploitation étant majorés de 80 à 127 p. 100; enfin l'outillage nouveau a augmenté de prix de 96 à 188 p.

100, sans compter les charges additionnelles telles que la taxe sur les ventes qui majore le prix de revient de 7½ p. 100, le transport de son côté étant en augmentation de 44 p. 100. Bien plus, il est survenu des améliorations coûteuses qui font des machines d'aujourd'hui des produits beaucoup plus précieux pour le fermier que les anciennes de l'avant-guerre. En dépit de tous ces facteurs, nos prix au fermier ne sont aujourd'hui que de 64 p. 100 plus élevés qu'en 1913, augmentation moindre que celle que l'on retrouve dans la plupart des articles qu'il lui faut acheter. Il est enfin certain que les compagnies d'instruments aratoires n'ont pas fait, en temps de guerre, de profits exorbitants, et qu'on ne peut donc les accuser d'avoir majoré leurs prix pour leur propre avantage et dans leur unique intérêt; il est de plus admis que depuis la guerre—on l'a montré ici même aujourd'hui—au lieu d'encaisser des profits elles ont subi des pertes énormes.

M. Caldwell:

Q. Puis-je ici poser une question? Vous avez comparé le Ford à la lieuse, peut-être avec raison. Mais comment expliquez-vous—En comparant ces deux articles nous admettons que toutes deux comportent une bonne part de matière première identique. Or le prix de la Ford a diminué depuis 1914 de 31½ p. 100.—R. La chose s'explique d'elle-même. Qu'a fait la Ford dans ce laps de temps? Ne trouvez-vous pas que le prix auquel on vendait la Ford dans ces années de 1913 et 1914 était fort élevé? Et quelle en a été l'issue? Que cette industrie est devenue l'une des plus considérables, l'une des plus payantes que le monde connaisse aujourd'hui.

M. Sales:

Q. Tout comme pour la Massey-Harris?—R. Oui, mais en moins de temps. La compagnie Ford fabrique des centaines de milliers de machines; or grâce à cette production en masse il est possible de réduire le coût de revient de façon beaucoup plus tangible que quand l'on produit en moindre quantité.

M. Caldwell:

Q. Le témoin nous a déclaré qu'au début la compagnie disposait d'un capital versé de $60,000 ou de $125,000, et qu'elle a versé en dividendes $10,000,000.—R. Cela remonte bien loin, alors que les prix étaient fort élevés. Ils ont bien baissé depuis.

Q. Elle était en mesure de damer le pion aux autres compagnies concurrentes. J'admets que ses prix sont élevés. R. Dans le temps, nous ne vendions la lieuse que $170, alors que la compagnie Ford demandait pour ses machines presque les prix d'aujourd'hui.

Q. Ses prix ont été réduits depuis 1914 de 22½ p. 100, alors que les vôtres ont haussé.—R. C'est exact.

Q. Et nous persistons à penser que le prix de la Ford est trop élevé en regard du prix américain.

M. McKay:

Q. J'ai à la main un supplément au bulletin mensuel du ministère du Commerce et de l'Industrie au Canada avec la rubrique: "Activité industrielle des nouveaux pays du sud-est européen". Ce rapport est signé par M. L. D. Wilgress, commissaire industriel du Gouvernement canadien, et a été publié sous les auspices du très honorable sir George E. Foster, ministre du Commerce et de l'Industrie en 1921. Combien de vos machines ont pris la route de la Roumanie en 1919?—R. Je n'ai pas les données précises, mais le nombre en a été considérable.

Q. Je vois ici que, sous le régime du crédit octroyé par le Gouvernement canadien, l'on écrit: (page 60): "Grâce aux machines achetées au Canada l'an

[M. Thomas Bradshaw.]

passé (1919), le pays possède suffisamment de lieuses, mais par contre il y a pénurie de faucheuses et de moissonneuses. Sous le régime du crédit octroyé par le Gouvernement canadien, on a importé en Roumanie 3,000 lieuses Massey-Harris et 150 Frost and Wood, à part une quantité considérable de pièces détachées; or ces machines sont maintenant offertes par le Gouvernement canadien aux paysans et aux propriétaires au prix de 3,520 lei pièce. C'est là le coût de revient des machines calculé à un taux du change beaucoup plus bas que le taux présentement en vigueur." Compte tenu du taux du change, cette somme représenterait $130 en argent canadien.—R. C'est exact.

Q. Vendu par le Gouvernement roumain grâce au crédit octroyé par le Gouvernement canadien.—R. Oui. Où cela tend-il?

Q. Au prix?—R. Nous n'avons rien à voir dans le prix demandé par le Gouvernement roumain pour les lieuses à ses paysans qui probablement ont à faire face à des conditions fort désavantageuses.

Q. Je veux en venir au prix de la machine imposé au gouvernement roumain?—R. Eh bien, la machine a été vendue au gouvernement roumain, comme l'a dit M. Findlay. Veut-on dire que nous avons vendu au gouvernement roumain à meilleur compte qu'ici même? Est-ce là que vous voulez en venir?

Q. Je vous demande des précisions?—R. Quelles précisions?

Q. Combien avez-vous vendu chaque machine au Gouvernement roumain?—R. Bon; mais cela je ne puis vous le dire; je puis tout de même déclarer ceci: je suis d'avis, sans hésitation d'aucune sorte, que le prix demandé pour ces machines au Gouvernement roumain a été considérablement plus élevé que le prix demandé au Canada même.

Le président:

Q. Pourquoi? Vous avez encaissé l'argent du Gouvernement canadien pour ces machines?—R. Il y avait un agencement particulier des machines et, très certainement, il y avait la question du transport.

Q. Vous avez fait un prix franco usine. Je me demande pourquoi vous avez demandé des prix plus élevés alors que le Gouvernement canadien était le bailleur de fonds.

M. Caldwell:

Q. Le témoin veut-il dire que le Gouvernement canadien lui a payé davantage pour expédier ses machines en Roumanie?—R. Je l'ignore. Je crois que ce marché a été conclu avant mon entrée au service de cette compagnie.

Le président:

Q. Mais pour ce que vous en savez?—R. Il n'est pas question de ce que je puis me rappeler. Je ne dis, dans la déclaration qui est généralement connue, que ceci, que les lieuses n'ont pas été vendues moins cher.

M. Caldwell:

Q. Pourrions-nous obtenir ce renseignement?—R. Je vous l'expédierai.

M. Hammell:

Q. Vous ne parlez pas ici de la somme encaissée par la Compagnie Massey-Harris mais bien du prix demandé par le Gouvernement roumain à ses clients?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Pourrions-nous demander au témoin de nous fournir des renseignements sur ce que sa Compagnie a obtenu pour ces lieuses?

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Sales:

Q. Ainsi que la nature des changements opérés dans l'agencement des lieuses? Nous saurons tout ensuite?—R. Oui.

Le président:

Q. Vous énumériez les augmentations qui se sont produites dans le coût de la fabrication, il y a quelques instants, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. J'aimerais que vous analysiez votre coût de production et votre prix, tant pour les matériaux, tant pour les dépenses supplémentaires, faisant voir ce que vous séparez pour les dépenses supplémentaires, pour la main-d'œuvre, et pour ce que vous appelez la main-d'œuvre, et pour ce que vous appelez les matériaux?—R. Puis-je faire une observation? Les manufacturiers d'instruments aratoires ne tiennent pas compte actuellement du coût de la fabrication. C'est peut-être une chose remarquable à dire, mais c'est la confiance qui les guide plutôt qu'autre chose. Avec la hausse continuelle du coût des matériaux, et la manière dont se fait la production, il n'existe pas de coût définitif de nos jours.

Q. C'est la confiance qui les guide, pas autre chose?—R. Nous sommes obligés d'en agir ainsi. Nous perdons de l'argent sur les machines que nous vendons aujourd'hui, et sur celles que nous avons vendues l'année dernière.

Q. Comment le savez-vous?—R. Parce que notre état le fait voir. Nous avons perdu $500,000 l'année dernière, et l'année auparavant $200,000.

Q. Cela semble presque incroyable, qu'une compagnie ayant une capitalisation de presque $26,000,000 qui est dans le commerce depuis soixante-dix ans, qui est l'une de nos institutions les plus importantes dans sa partie, n'a pas un système le plus juste et le plus méticuleux en ce qui concerne la comptabilité du coût de fabrication. Cela semble presque incroyable.—R. Ce que j'ai dit était ceci, qu'aucun état du prix de revient ne réfléchirait le prix coûtant des machines. Je n'ai pas dit que nous n'avions pas de système. Je ne voudrais pas que cela fût connu à l'extérieur, parce qu'il n'en est pas ainsi, mais à cause des variations énormes dans les prix, par exemple, actuellement les prix montent continuellement. Le charbon, le coke et l'acier sont aux prix maximums, et nous manufacturons des marchandises aujourd'hui avec de l'acier et du charbon que nous avons achetés il y a un an. Mais il faut que nous fabriquions nos marchandises pour l'an prochain avec des matériaux que nous avons payés aux plus hauts prix. Ces prix ne font pas que changer d'une année à l'autre, ou de six mois en six mois, ils changent presque d'un mois à l'autre. Tous les fabricants d'instruments aratoires ont à faire face au même problème que nous.

Q. Supposons que j'entre dans votre usine à Toronto, et que je vois un grand nombre de lieuses que vous avez produites le mois précédent, est-ce que vous ne pourriez pas me dire ce qu'elles vous ont coûté, et quels sont les éléments qui entrent dans ce coût?—R. Oui, cela pourrait se faire, mais voici ce que je dis: nous ne soumettrions pas ces chiffres en tant que coût de la fabrication, parce que ce n'en sont pas. Notre usine fonctionnait l'année dernière, et fonctionne cette année, avec une production anormale. L'usine a fonctionné l'année dernière, avec toutes les dépenses supplémentaires, et son rendement n'a été que le tiers du rendement ordinaire. Il a fallu absorber ces dépenses supplémentaires dans la production de l'année, mais nous ne pouvons pas les comprendre dans le prix que nous demandons de nos machines. Cette année nous produisons à peu près la moitié de notre capacité complète. Nos dépenses supplémentaire sont plus élevées qu'elles ne seraient dans des conditions normales, et par conséquent la production cette année, n'est pas aussi bon marché qu'elle devrait l'être si les conditions étaient normales.

Q. Tout cela est très clair, mais il faut que les consommateurs de ce pays paient une certaine somme pour leurs lieuses. R. Oui.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. J'aimerais que vous calculiez combien ces lieuses vous coûtent, et j'aimerais à transmettre vos calculs au comité. Vous nous avez donné une explication qui semble être au premier abord tout à fait raisonnable, et nous réalisons que vos matériaux vous ont coûté des prix différents d'un mois à l'autre, parce que les prix ne sont pas stables, nous réalisons tout cela, mais en même temps, nous aimerions savoir ce que ces macchines vous coûtent exactement.—R. Je dois vous avouer que je ne puis pas et ne pourrais pas vous donner ce renseignement, parce que je crois que la chose est impossible. Ce n'est pas parce que nous ne le pouvons pas, mais je ne puis pas voir comment c'est possible de le faire, et je dis que les autres fabricants déclareraient la même chose.

Q. Supposons que vous décriviez au comité quel système de comptabilité du coût de la fabrication vous avez, afin que nous puissions apprécier votre déclaration que vous ne pouvez nous donner le coût de la lieuse fabriquée aujourd'hui dans votre usine.—R. Nous n'avons pas de système pour les coûts en ce qui concerne notre production actuelle, parce que nous ignorons ces coûts. Nous les ignorons parce que les conditions sont tellement variables, que nous ne pouvons les reconnaître comme s'appliquant à la situation actuelle.

Q. Parlez-nous du système que vous aviez auparavant, et comment vous l'avez abandonné?—R. Nous prenions les prix des matériaux, de la main-d'œuvre, nos dépenses supplémentaires, mais cela ne peut se faire dans le cas de la production de nos jours. Cela s'appliquerait à 1913, 1914, et autres années pendant lesquelles les prix étaient assez stables.

Q. Mais, Monsieur Bradshaw, vous comparaissez devant nous avec toutes les apparences de la sincérité. Vous dites que le prix que vous demandez maintenant pour ces machines est juste et raisonnable, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Telle est votre thèse?—R. Oui.

Q. Nous n'y contredisons pas, mais nous vous disons, donnez-nous des détails sur ce qui entre dans votre coût de fabrication?—R. Monsieur le président, j'ai essayé d'être explicite, et de vous donner ce que je savais.

Q. Il faut que nous réalisions que nous vivons à une époque anormale, et que ces coûts ne représentent pas les coûts ordinaires, mais je ne puis pas malgré toute ma bonne volonté m'entrer dans la tête que vous ne savez pas à quelques sous près combien vous coûtent chacune des lieuses et les autres instruments aratoires qui sortent de votre usine—R. Bien...

Q. Ai-je tort?—R. Je pense que vous avez tort, si vous me permettez de vous le dire.

M. Sales:

Q. Etes-vous arrivé au prix que vous allez demander?—R. Oui, et notre prix est indiqué dans notre liste.

Q. Comment y arrivez-vous?—R. Nous y sommes arrivés en partie à cause des prix qui ont été demandés dans le passé et en partie à cause de la manière selon laquelle les prix des macheines fabriquées par nos concurrents ont été établis.

Le président:

Q. Qui établit le calcul du coût de la fabrication dans votre usine?—R. M. Short.

Q. Eh bien, croyez-vous que M. Short pourrait nous donner ce renseignement?—R. S'il y a quelqu'un puisse vous le donner, c'est moi, monsieur McMaster. Je vais essayez de vous donner quelque information qui vous permette d'en faire la base d'un état, mais je veux faire une déclaration à ce sujet. Si vous désirez que mon explication l'accompagne, je vais vous la donner. On a mentionné des chiffres sans réaliser suffisamment ce qu'ils impliquent.

Q. Supposons que nous fassions ceci. Nous n'allons pas vous retenir. Nous savons combien vous êtes occupé. Supposons que vous nous renvoyiez votre comptable du prix de revient. Supposons qu'il se présente avec une évaluation

aussi exacte qu'il peut la calculer, de ce qu'il en coûte aujourd'hui pour fabriquer votre lieuse, votre moissonneuse et votre charrue, ainsi que vos autres principales marchandises.—R. Monsieur le président, je préférerais—si vous me le permettiez—je préférerais vous envoyer cet état, ou bien je vous l'apporterai moi-même.

Q. Il nous fera grand plaisir de vous revoir, mais nous ne voulons pas vous faire perdre trop de votre temps précieux, mais si vous aimiez à revenir, cela serait satisfaisant. Supposons que vous établissiez une comparaison avec la dernière année normale avant la guerre, 1913, cela enlèverait tout possibilité d'injustice.—R. Je ferai mon possible.

M. Gardiner:

Q. En temps normal, monsieur Bradshaw, est-ce que vous pourriez déterminer le coût réel d'une lieuse; c'est-à-dire en 1913?—R. Oui.

Q. Je pense que c'est une proposition juste que d'obtenir le coût, disons, de 1913 jusqu'à maintenant.

M. SALES: Je m'intéresse beaucoup à cela, parce que j'ai entendu quelqu'un déclarer à une assemblée très nombreuse de cultivateurs, vers 1913, que lorsqu'il en coûte $38 pour fabriquer une lieuse, on l'expédie et le cultivateur la paie $175 environ. Il y a dans cette affirmation quelque chose de complètement erroné, et un grand nombre de cultivateurs se sont demandé si les $38 représentaient le coût de la fabrication.—R. Puis-je vous demander où vous avez obtenu ce renseignement?

Q. Je l'ai entendu dire par le Dr Oliver, de Saskatoon, dans un discours.

Le président:

Q. Vous reviendrez vendredi avec vos chiffres, et si le Dr Oliver est dans l'erreur, tout le pays saura qu'il l'est.—R. Je ne pense pas que ce soit nécessaire pour démontrer qu'une affirmation de ce genre n'est pas fondée.

M. Sales:

Q. On a parlé d'autres choses sur le même sujet, par exemple, d'un wagon de lieuses qui a déraillé. La compagnie du chemin de fer n'a payé que le coût réel de la fabrication, qui était d'environ trente et quelques dollars. Si cette déclaration ne renferme rien de vrai, c'est dans l'intérêt de la compagnie fabricante de machines qu'elle la contredise.—R. Il me fait grand plaisir que M. Sales ait parlé de cela. C'est une vieille histoire sans aucun fondement. De fait, il n'y a jamais eu de déraillement, ni de lieuse détruite sur un train, et cette déclaration était fausse et mensongère. Elle a été faite par M. Evans.

M. Caldwell:

Q. M. Evans, le député?—R. Je ne me rappelle pas, mais il n'y a jamais eu un train chargé de lieuses qui a déraillé. Cette invention a parcouru tout l'Ouest, exactement comme la déclaration à propos du coût de $38 pour la lieuse.

M. Sales:

Q. Si c'est vrai, apportez vos chiffres réels.—R. Est-ce que nous sommes supposés apporter chaque article de ce genre? Dans l'affirmative, nous allons être ici à tout jamais.

M. Sutherland:

Q. En ce qui a trait aux $8.000,000 de comptes en souffrance, quel rapport ont-ils avec les prix actuels et les pertes que vous avez éprouvées; est-ce que des dettes incertaines ont été biffées?—R. Il y en a toujours lorsque l'on accorde du crédit.

Q. $8,000,000 forment une somme importante?—R. Malheureusement, nous avons subi des pertes. Plus l'on fait crédit longtemps, plus on éprouve des pertes fortes. Nous avons dû les supporter. Cela va sans dire.

M. Gardiner:

Q. Quelques-unes de vos pertes dépendent du fait que les intérêts sur les billets en souffrance vont de 7 à 10 p. 100?—R. Qu'est-ce que vous supposez que l'argent vaut? Qu'est-ce que vous diriez être un taux juste pour l'argent; quel taux croyez-vous être suffisant pour défrayer les dépenses d'une succursale où travaillent à peu près trente commis percepteurs? Leurs salaires doivent-ils être payés?

Q. Oui, certainement.—R. Si les instruments étaient payés comptant, tout cela ne serait pas nécessaire. La même chose existe à Calgary. On peut dire plus ou moins la même chose de toutes les succursales. Dans une succursale le personnel préposé à la perception dépasse trente, et chacun d'eux doit être payé à même les 3 p. 100 que vous avez mentionnés auparavant. Cela serait évité si la Massey-Harris Company transigeait ses affaires au comptant à partir de demain et si toutes ces variations disparaissaient.

Q. En ce qui concernent les paiements à terme dans l'Ouest et le prix au comptant, il y a pratiquement si peu de différence entre les deux qu'il n'y a rien pour engager les fermiers à payer comptant. J'ai acheté, il y a trois ans, un cultivateur et je l'ai payé $75 comptant. Le prix par versements n'était que de $1.25 de plus. Quel stimulant y a-t-il à payer comptant dans ces conditions, alors que les prix au comptant et ceux à terme sont presque identiques? Il n'y a rien pour encourager les gens à payer comptant. Si vous êtes obligés de consentir à des paiements à terme, ceux qui en bénéficient devraient payer pour ce qu'ils reçoivent, et ceux qui paient comptant devraient aussi bénéficier du comptant qu'ils paient, et mettre ainsi votre commerce sur un meilleur pied?—R. Il me faut accepter vos chiffres, monsieur Gardiner.

Q. C'est le prix qu'on m'a donné. J'ai acheté le cultivateur dans la ville où j'exerce mon commerce. C'était un de vos cultivateurs de huit pieds, et la différence entre les deux prix était de $1.25 d'après ce que l'on m'a coté. J'ai payé comptant, mais tout de même je n'ai pas trouvé que l'on m'avait traité avec justice.

Le PRÉSIDENT: C'est avantageux pour celui qui n'a pas de fonds; il n'a pas à s'inquiéter pour les trouver.

M. Sales:

Q. Voulez-vous nous apporter tout ce qui a trait au coût de votre distribution et au coût de vos perceptions, de manière à nous donner un aperçu réel des frais entraînés par ce commerce à terme; pouvez-vous faire cela?—R. Je vais essayer de vous donner tous les renseignements en mon pouvoir.

Le président:

Q. Vous n'oublierez pas le tarif et la manière dont il influence votre coût?—R. Non, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Je veux vous parler d'un autre point avant votre départ. Vous avez déclaré que vous vendiez vos instruments par l'entremise de vos propres agents à commission. Dans la petite ville où j'exerce mon commerce il y a une population d'à peu près 150 habitants. Il y a deux ou trois ans on y comptait cinq différents agents pour les instruments aratoires. Est-ce qu'il ne vous semble pas ridicule que pour desservir une aussi faible population, nous devions garder cinq agents dans une ville si petite? La situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui dépend du fait qu'il ne sera pas vendu un très grand nombre

[M. Thomas Bradshaw.]

d'instruments. Nous ignorons quel est l'agent du jour au lendemain. Quelquefois il y a un homme et d'autres fois il n'y a personne. Ne pensez-vous pas que le temps est arrivé où le nombre des instruments vendus dans l'avenir ne sera pas aussi grand que dans le passé, et que quelques-uns des fabricants de ces instruments devraient faire des arrangements, afin qu'un agent gagnât sa vie assez facilement avec ce commerce, et que le coût de la distribution fût diminué?—R. Comme ces agents d'instruments sont payés par commission, il est difficile de dire d'où l'épargne va venir.

Q. Mais les frais proviennent de la vente des instruments aratoires?—R. Je ne comprends pas que s'il y en avait huit dans un petit village qu'ils seraient aussi élevés que si la distribution se faisait par cinq.

M. Caldwell:

Q. Plus le volume des affaires est considérable, plus la proportion des dépenses est faible?—R. Je vais considérer cela.

Q. Quel était le capital social de la compagnie Massey-Harris en 1910?—R. Je ne saurais le dire.

Q. Voulez-vous nous apporter cette information?—R. Je vous l'apporterai. J'apporterai tout ce dont vous avez besoin.

Q. Nous avons besoin de renseignements sur le capital social en 1910, sur les dividendes de 1910 à 1920, en prenant la moyenne des dividendes au comptant, l'augmentation du capital, l'augmentation des réserves, et les dividendes sur les actions. Pourriez-vous nous fournir tout cela lorsque vous reviendrez?—R. Je puis vous fournir tout ce qui vous est nécessaire.

Le PRÉSIDENT: Quelqu'un a-t-il d'autres questions à poser, ou si nous allons ajourner? Nous avons travaillé jusqu'à minuit et quart ce matin. Nous vous sommes obligés M. Bradshaw, et nous allons anticiper votre retour vendredi avec le même plaisir avec lequel nous vous avons entendu aujourd'hui.

Le TÉMOIN: Je n'aimerais pas promettre que je serai ici vendredi, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas parce que nous voulons être désobligeants. M. Bradshaw, mais parce que nous avons une somme énorme de travail à faire.

Le TÉMOIN: Je ne suis arrivé que mardi, et je vais être obligé de repartir de nouveau jeudi soir. J'aimerais que l'on fît preuve d'égard pour moi, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Nous avons entendu un grand nombre de témoins, et nous en avons un très grand nombre pour la semaine prochaine.

Le TÉMOIN: Est-ce que ça ne pourrait pas aller dans deux semaines de ce jour?

Le PRÉSIDENT: Nous nous efforçons de terminer la semaine prochaine. Viendrez-vous dans huit jours, jeudi de la semaine prochaine.

Le TÉMOIN: J'essaierai de venir à cette date.

Le PRÉSIDENT: Ce sera jeudi le 10 mai.

M. SALES: Cela vous donnera amplement de temps.

Le TÉMOIN: Si je ne puis venir, j'essaierai d'arranger les choses autrement.

Le PRÉSIDENT: Si vous pouviez envoyer quelqu'un qui pourrait se trouver ici vendredi, cela nous obligerait, parce que nous avons un très grand nombre de témoins à entendre la semaine prochaine. Si vous pouvez envoyer quelqu'un qui viendra vendredi, cela nous obligera grandement. Nous n'insisterons pas sur ce point, M. Bradshaw, mais nous espérons que vous ferez votre possible pour nous obliger. En attendant, nous vous remercions beaucoup d'avoir bien voulu comparaître devant nous et pour le grand nombre de renseignements que vous nous avez donnés.

Le comité va maintenant ajourner jusqu'à onze heures demain matin.

(Le comité s'ajourne jusqu'au jeudi, 3 mai 1923, à onze heures du matin.)

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268
JEUDI le 3 mai 1923.

Le comité spécial nommé afin de s'enquérir sur les conditions agricoles dans tout le Canada se réunit à onze heures du matin, M. McMaster, le président, au fauteuil.

M. ALVIN GEORGE FARROW est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Je crois que vous êtes en relation avec le système de crédit rural de l'Ontario?—R. Oui.

Q. Quelle est votre position au juste et quel est le nom exact de l'institution?—R. Je suis le président de l'*Agricultural Development Board.*

Q. Est-ce que cela dépend directement du gouvernement de la province d'Ontario?—R. Oui.

Q. Dans quel ministère est-ce? A quel ministre faites-vous rapport?—R. Au ministre de l'Agriculture.

Q. Monsieur Farrow, avez-vous été le président de cette commission depuis le commencement?—R. Oui.

Q. Depuis combien d'années fonctionne-t-elle?—R. Presque deux ans. Il y aura deux ans en août.

Q. Monsieur Farrow, nous étudions entre autres questions, celles des crédits agricoles, et nous aimerions que vous nous donniez vos opinions, d'abord sur la nécessité des crédits agricoles, tant à terme rapproché qu'à longue échéance, puis sur la mesure que le gouvernement de la province d'Ontario a prise afin de répondre à la demande de crédits ruraux, et en troisième lieu, maintenant que cette mesure fonctionne, sur la manière dont cette commission dirige ses opérations. Pourriez-vous répondre selon cet ordre, si c'est une manière satisfaisante et qui vous convient d'aborder le sujet?—R. Monsieur le président, je crois qu'en matière de crédits agricoles, il faudrait que nous traitions des deux systèmes, car ils sont absolument séparés.

Q. Quand vous parlez de deux systèmes, vous voulez dire le système à longue échéance et celui à terme rapproché?—R. Oui.

Q. Commencez d'abord par celui que vous préférez.

M. McKay:

Q. Ils dépendent de la même commission?—R. Oui. Les crédits à longue échéance afin de suivre l'ordre que vous m'avez tracé, en tant que nous pouvons les établir, peuvent mieux être décrits par les demandes que nous avons reçues. Nous avons reçu, depuis le commencement, au delà de 5,000 demandes pour des termes à longue échéance.

Le président:

Q. Cinq mille demandes, formant un total d'environ quoi?—R. Je ne pourrais vous dire le total pour le motif bien simple que nous nous sommes seulement occupés de ceux auxquels il nous semblait pouvoir venir en aide. Peut-être que je devrais d'abord dire que lorsque nous avons débuté, notre loi était très restreinte. Nous pouvions seulement prêter pour réellement trois fins déterminées: afin d'acheter des terres, pour la construction des bâtiments nécessaires, et pour le règlement des successions. Je pense qu'il a été pourvu sagement qu'il devrait

y avoir des restrictions, et à mesure que le temps s'est écoulé, par exemple, au cours de la session de 1921, et pendant cette dernière session la loi a été modifiée, nous avons pu répondre aux demandes croissantes qui nous ont été adressées et faire face aux besoins des cultivateurs. La loi a été modifiée de telle manière, que nous pouvons maintenant accorder des prêts outre ceux déjà cités, pour les dégrèvements, pour l'enregistrement des charges, pour les canaux de drainage en tuiles, pour des fins d'élevage, pour la consolidation des obligations en souffrance. Quelques-uns des autres articles de la loi ont été aussi modifiés, de sorte que maintenant nous pouvons accorder des prêts pour la plupart des fins qu'on nous demande. Cependant, pendant la première année de nos opérations, nous n'avons pas pu accorder le grand nombre de demandes que l'on nous a faites, à cause des restrictions de la loi, de sorte que c'est ce qui explique dans une grande mesure, la raison pour laquelle nous avons reçu tant de demandes de prêts que nous n'avons pas pu accorder. Nous avons fait des prêts pour un montant légèrement supérieur à $3,600,000. Nous avons en notre possession actuellement des demandes de prêts pour un chiffre de $1,336,000 environ. Ces demandes sont pratiquement toutes dans les mains de nos inspecteurs. Il sera fait rapport à leur sujet dans le courant des prochains trente-cinq ou quarante jours. Elles représentent approximativement $5,000,000 en prêts à longue échéance. Je crois avoir répondu à votre première question en ce qui regarde le besoin des prêts agricoles à longue échéance.

Q. Je suppose que l'on pourrait aussi dire que dans presque tous les pays agricoles progressifs du monde, on trouve des systèmes de crédits agricoles à longue échéance?—R. C'est la vérité.

M. McKay:

Q. Ce sont des prêts répartis dans la province?—R. Chaque comté de l'Ontario est représenté et chaque district dans le Nouvel-Ontario.

Q. Chaque comté dont les cultivateurs ont emprunté?—R. Oui. La distribution n'est naturellement pas également répartie dans le pays. Au sujet de l'autre question...

Le président:

Q. Nous faisons l'étude des crédits à longue échéance par eux-mêmes. Je suis d'avis que vous êtes sage d'en traiter ainsi. En ce qui concerne la disposition que votre gouvernement d'Ontario a prise afin de répondre à ce besoin, je suggérerais que vous nous donniez un bref aperçu historique de ce qui a été fait et de la situation du système à l'heure actuelle.—R. Cela provient naturellement de la loi de 1921, et d'après cette loi, nous avons pu accorder des prêts aux cultivateurs avec échéance dans vingt ans, tous sur des garanties de première hypothèque, avec les paiements d'après un plan d'amortissement de remboursement. Nous avons établi une organisation afin de s'occuper de ces demandes de cette manière. Peut-être ferais-je mieux d'abord de parler de la manière dont le système est financé. D'après la loi on nous permet de vendre nos obligations et nos débentures au trésorier de la province.

Q. A qui faites-vous allusion en disant "nous"?—R. A l'*Agricultural Development Board.*

Q. L'*Agricultural Development Board* a le droit d'émettre des obligations et des débentures?—R. Oui.

Q. Vous pourriez nous expliquer quelle est la différence exacte entre les obligations et les débentures?—R. Nous pouvons émettre des obligations jusqu'à concurrence de $500,000. Cette somme nous sert réellement de capital d'exploitation. Après cela nous sommes obligés d'émettre des débentures, contre lesquelles les premières hypothèques sont appliquées et servent de garantie au gouvernement pour ces débentures.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Je vais vous poser rien que cette question. Est-ce que vos obligations de prêts pour les fermes sont une obligation du gouvernement provincial?—R. Oui.

Q. Est-ce qu'elles sont endossées par le gouvernement?—R. Non, il y est pourvu d'après la loi. La responsabilité de la province serait toujours restreinte à nos obligations, pour la raison que nos débentures sont obtenues par premières hypothèques sur les terres agricoles de l'Ontario.

Q. Est-ce que ces débentures sont approuvées par le gouvernement?—R. Non, le gouvernement les achète, par l'entremise du trésorier de la province, actuellement.

Q. Les débentures, aussi bien que les obligations?—R. Les obligations qui ont été émises jusqu'à présent ne s'élèvent qu'à $200,000. Nous avons cru que cela nous suffisait pour nos opérations, de sorte qu'actuellement, l'obligation de la province est restreinte à ce montant. Nos débentures, qui s'élèvent à l'heure actuelle à $2,188,000—parce que c'est tout l'argent que nous avons payé—sont obtenues par des premières hypothèques absolument sûres sur des fermes de l'Ontario, et ces crédits sont hypothéqués contre les débentures en lots de $100,000.

Q. Ces débentures qui ont été vendues au public ont été absorbées par le Trésor?—R. Oui. Je pourrais dire que la loi des finances agricoles, à l'époque où nos autres lois ont été adoptées, la *Agricultural Development Act*, et la *Ontario Farm Loans Act*, stipule que le trésorier provincial peut employer les dépôts reçus dans les bureaux d'épargnes provinciaux, dans le but d'acheter nos obligations et nos débentures.

Q. Pourriez-vous nous dire d'abord, pour quel montant le gouvernement a fait l'achat d'obligations?—R. Il en a été acheté pour $200,000.

Q. Pour combien a-t-il été acheté de débentures?—R. Pour $2,188,000.

Q. Cela fait $2,388,000. C'est le montant que le gouvernement a placé dans cette entreprise, pour ainsi dire?—R. C'est pour l'entreprise à remboursements à longue éhéance.

Q. Pour les remboursements à longue échéance?—R. Oui.

Q. Quelles sommes le gouvernement a-t-il reçues par l'entremise de ses caisses d'épargnes? Pouvez-vous nous le dire?—R. Non, je ne le pourrais pas. Les bureaux d'épargnes provinciaux ne sont pas sous la juridiction de l'*Agricultural Development Board*, et nous n'avons pas de relations directes avec eux.

M. McKay:

Q. On m'a dit aujourd'hui que les épargnes s'élèvent à plus de six millions de dollars maintenant. Le dernier chiffre dépassait cinq millions de dollars.—R. Je pense que c'est exact.

M. Elliott:

Q. Vous parlez de l'argent provenant de la vente des fermes pour les dépenses d'exploitation? Est-ce que j'ai compris?—R. Non, quant au capital, c'est réellement la même chose que dans le cas d'une compagnie privée. Ce serait une compagnie avec des actionnaires. Il faut que vous ayez un excédent en tout temps entre ce qui est payé à l'emprunteur, ne pas dépasser cette limite, et pour ce qui est requis de jour en jour.

Q. Il est pourvu à vos dépenses d'exploitation à même ce fonds?—R. Oh! non. Nos dépenses sont défrayées soit à même nos recettes ou à même un fonds de revenu consolidé par le gouvernement.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous nous dire à quel taux vous obtenez vos fonds du gouvernement?—R. Nos obligations et nos débentures portent toutes deux 5 p. 100 d'intérêt.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Et vos prêts aux cultivateurs?—R. Sur les prêts à longue échéance, 6 p. 100.

Q. Est-ce que ce 1 p. 100 pourvoit aux dépenses d'exploitation?—R. Pas actuellement.

Q. Il ne les couvre pas entièrement?—R. Non.

Q. Que pensez-vous que vous devriez avoir afin de les couvrir?—R. Je pense que ce 1 p. 100 les couvrirait dans peut-être un an. De fait, cette année il ne manque presque rien pour qu'il les couvre.

Q. C'est une question de volume?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. La même chose s'applique au Manitoba, n'est-ce pas?—R. Je le crois.

Q. C'est possible qu'on n'ait obtenu qu'une moyenne de moins de 1 p. 100 pendant cinq ans?—R. Les dépenses supplémentaires n'augmentent pas proportionnellement avec le volume des affaires.

M. McKay:

Q. Les caisses d'épargnes paient 4 p. 100?—R. Oui.

Le président:

Q. J'ignore si vous allez pouvoir répondre à cette question. Je me demande ce qui arriverait si les banques à charte haussaient leur taux d'intérêt? C'est un à-côté, monsieur Farrow. Voulez-vous répondre?

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelle est la durée du prêt?—R. Les hypothèques sont toutes à vingt ans, avec le privilège de remboursement à n'importe quelle date d'échéance de l'intérêt, en tout ou en partie.

M. McKay:

Q. Après trois ans? Est-ce que vos paiements se font d'après le plan d'amortissement?—R. Tous les paiements se font d'après le plan d'amortissement.

Q. A combien s'élève cet intérêt?—R. A $87.18 par année.

Q. Il est payable en vingt paiements égaux?—R. Oui. Avec le privilège de rembourser toute autre partie que les emprunteurs désirent, à aucune date d'échéance de l'intérêt. Cela veut dire que le cultivateur paie environ $1,740 dans les vingt ans contre $2,200 qu'il paierait en vingt ans avec une simple hypothèque de 6 p. 100.

M. Sales:

Q. $1,743.60?—R. Oui, monsieur.

M. Caldwell:

Q. Contre quoi?—R. $2,200.

Q. En payant au même taux d'intérêt, il paierait davantage d'après le plan de simple hypothèque qu'en payant d'après le plan d'amortissement?—R. Oui, parce que son principal est réduit chaque année et que l'intérêt qu'il paie est aussi réduit. Dans le cas d'un plan de paiements avec amortissement, lorsque un homme a payé, disons jusqu'à la dix-neuvième année, je crois qu'il n'y a que $5 d'intérêt. Le reste est constitué entièrement par le principal.

Q. A propos, comment calculez-vous ses paiements en vertu du plan de simple hypothèque?—R. D'après une base de 6 p. 100 il paie $60 par année. Je dis dans le cas d'une hypothèque simple de 6 p. 100, alors qu'il ne rembourserait aucune partie du capital, il paierait $1,200 d'intérêt et il aurait encore ses

[M. A. G. Farrow.]

$1,000 à payer à la fin des vingt ans. S'il réduisait le principal chaque année, cela ne s'appliquerait pas.

M. Sales:

Q. A combien estimez-vous les frais de placement d'un de vos prêts?—R. D'abord, on demande un droit d'inspection de $12 au cultivateur. Puis il lui faut payer les honoraires d'avocat. Jusqu'à présent, les frais d'avocat variaient, parce que nous avons jugé nécessaire d'ajuster le plan de temps en temps, mais jusqu'à il y a deux mois, nos frais d'avocat étaient bien moins élevés que ceux demandés ordinairement par les compagnies de prêts, à cause du fait que nous avions conclu des arrangements avec une maison, afin qu'elle fasse tous les travaux pour la province d'après une base uniforme, et elle a cru qu'elle pouvait les faire d'après ce plan. Elle n'a pas jugé à propos de continuer, et nous avons trouvé qu'il fallait les confier à notre service légal. Il fonctionne à l'heure actuelle rien que depuis deux semaines et je ne saurais vous dire exactement à combien vont s'élever nos honoraires. Ils seront établis d'après la base du coût, à aussi bon marché que possible.

Q. Vous paierez à cet avocat un salaire et vous demanderez un droit uniforme au cultivateur?—R. Oui.

M. McKay:

Q. Avez-vous quelque idée du montant auquel se sont élevés vos frais d'avocat jusqu'à l'époque...—R. Ils étaient $15 sur les hypothèques allant à $5,000.

Q. De $5,000 à $12,000?—R. De $5,000 à $12,000, qui est notre prêt maximum. Les déboursés se montaient à $20.

Le président:

Q. A combien se montent les déboursés?—R. Ils sont en moyenne de $8.50 environ. Ce chiffre ne comprend pas la taxe sur le transfert dans le cas d'un achat. Dans le cas d'un achat, il faut ajouter la taxe sur le transfert. Ça fait plus que la somme précitée.

Q. Ce n'est pas le prêt?—R. Non, cela n'a rien à faire avec le prêt.

M. Caldwell:

Q. Supposons qu'un homme obtienne un prêt de $1,000, et qu'il paie l'intérêt chaque année, et qu'il paie $50 sur le capital, ce qui annihilerait son prêt à la fin des vingt ans, combien lui en coûterait-il d'après ce plan, au lieu de payer d'après un plan d'amortissement?—R. Je n'en ai jamais fait le calcul. Je ne saurais dire.

Le président:

Q. Est-ce que le plan suggéré par monsieur Caldwell n'est pas plus ou moins un plan d'amortissement?—R. Je dirais que oui.

M. Caldwell:

Q. Les hypothèques sont ordinairement rédigées comme devant être payables chaque année avec l'intérêt. Je sais que j'ai une terre hypothéquée. Elle devait être payée tant par année, et j'ai fait cela.

Le président:

Q. Si vous payez tant par année, vous amortissez votre prêt?

M. Caldwell:

Q. Ce que j'essaie de découvrir c'est si le véritable amortissement des paiements présente des avantages?—R. Je ne connais pas le plan aussi bien que j'en ai parlé.

[M. A. G. Farrow.]

M. Hammell:

Q. C'est un montant égal pendant vingt ans?

M. Caldwell:

Q. Je comprends le plan d'amortissement. Le paiement est faible la première année. Les paiements sont égaux pendant vingt ans, mais supposons qu'un homme obtiendrait un prêt de $1.000 et qu'il paierait $50 sur le principal et qu'il paierait l'intérêt chaque année, y aurait-il quelque avantage dans le plan d'amortissement?—R. Il arriverait ceci, que lorsque l'homme serait le moins capable de payer son prêt, le paiement serait le plus élevé. C'est là où serait le principal avantage. De fait, le plan dont j'ai parlé l'offrirait. Son paiement ne serait pas élevé la première année. Les quatre ou cinq premières années sont généralement le temps où l'emprunteur éprouve le plus de difficulté à faire face à ses paiements, et s'il était obligé de payer d'après votre plan, ce serait bien plus difficile.

Q. C'est là l'avantage qu'offre le plan d'amortissement?—R. C'est le seul avantage que je lui vois.

M. McKay:

Q. Quelle disposition avez-vous prise au cas où un homme serait en mesure de tout payer à la fin d'un, de deux, de trois, quatre, ou cinq ans?

Le président:

Q. Ou à n'importe quel paiement avec intérêt?—R. Il pourrait rembourser son prêt en entier, lors de n'importe quel paiement d'intérêt. S'il paie $500, il obtient tous les avantages vu que le principal est réduit et que la balance est amortie de nouveau pour le nombre d'années qu'elle est en vigueur. De sorte qu'il obtient tous les avantages possibles par suite des paiements qu'il effectue.

M. Caldwell:

Q. De sorte que le plan d'amortissement présente quelque avantage?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Jusqu'à quelle proportion de la valeur de la propriété accordez-vous un prêt?—R. D'abord, nous nous efforçons d'établir nos valeurs sur une base réellement modérée. Nour pouvons prêter pour les fins que j'ai mentionnées jusqu'à 65 p. 100 de la valeur, sauf pour l'acquittement d'une charge enregistrée. Actuellement on est à faire passer un bill, et lorsqu'il sera signé, la proportion ira jusqu'à 50 p. 100, ou selon une base de 50 p. 100. Elle était de 40 p. 100.

Q. Est-ce que le genre de culture auquel se livrent les emprunteurs fait quelque différence, qu'ils soient spécialistes ou qu'ils fassent de la culture mixte?—R. En ce qui concerne l'évaluation, il y a certains genres de cultures spécialisées qui ne sont pas aussi sûres, ou peut-être plus hasardeuses, et nous devons être plus modérés dans notre évaluation de la valeur de la propriété. Nous devons établir notre évaluation dans tous les cas sur la capacité de rapport d'une ferme. Il y a plusieurs choses qui entrent dans l'établissement d'une évaluation, telles que l'emplacement et d'autres questions connexes.

Le président:

Q. Je suppose que vous prenez en considération le caractère de l'emprunteur?—R. Assurément, nous considérons le caractère de l'emprunteur. Si sa moralité est douteuse, nous ne lui accordons pas de prêt.

Q. Peu importe la valeur de sa propriété?—R. Non, monsieur.

[M. A. G. Farrow.]

M. Caldwell:

Q. Y a-t-il un genre spécial de culture que vous considérez être hasardeux? —R. Oui. Dans la pratique, nous estimons que l'aviculture est hasardeuse.

Q. Vous la considérez comme risquée?—R. Comme un commerce incertain.

Q. Quoi encore?—R. Quelques genres de culture fruitière. Dans tous ces cas, la culture des légumes, le culture fruitière et l'aviculture, le degré auquel le hasard y entre est déterminé dans une grande mesure par celui qui a la direction des opérations.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Vos prêts sont restreints à l'Ontario, ils ne s'étendent pas aux provinces maritimes?—R. Non, monsieur.

Le président:

Q. D'une manière générale, comment l'évaluation que vous faites de la valeur s'accorde-t-elle avec l'évaluation municipale?—R. Nous ne considérons pas, ni ne permettons à nos inspecteurs de considérer les évaluations municipales. A mon sens, elles prêtent à beaucoup de confusion.

Q. Par exemple, dans le Québec, les exécuteurs et les fiduciaires peuvent prêter sur première hypothèque jusqu'aux deux tiers de l'évaluation municipale. —R. Ce serait l'évaluation faite par l'évaluateur.

Q. Oui, l'évaluation municipale.—R. Mon avis c'est que les évaluations faites dans tout l'Ontario varient énormément, qu'il n'y a pas d'uniformité entre elles, et qu'elles offriraient seulement de la confusion tant pour les inspecteurs que pour la commission.

M. Caldwell:

Q. Est-ce l'évaluation moyenne de la localité?—R. Je ne dirais pas cela, je ne crois pas que les évaluations que font un certain nombre d'hommes du township ou du comté puissent être prises suffisamment au sérieux au point de vue des prêts, et nous ne pourrions en faire usage.

Le président:

Q. Nous ne pouvons pousser la digression trop loin. Vous étiez à nous expliquer l'organisation de votre système. Veuillez continuer, s'il vous plaît?— R. Je crois que le meilleur moyen serait de suivre la procédure de celui qui fait une demande d'emprunt.

Q. Vous feriez mieux, je crois, de nous expliquer le mécanisme et ensuite le fonctionnement.—R. Bien, la commission a d'abord été nommée par le gouvernement en vertu d'un arrêté de l'Exécutif, et comprend moi-même, M. Roadhouse, sous-ministre de l'Agriculture et M. Jennings, l'auditeur adjoint de la province. Notre organisation a, dans toute la province, des inspecteurs, que l'on a choisis avec le plus grand soin; ce sont des cultivateurs qui possèdent des connaissances pratiques sur les conditions de l'agriculture dans leurs districts respectifs, des hommes au jugement sain, absolument honorables et à l'abri des reproches. Sur réception d'une demande d'emprunt, qui semble raisonnable ces hommes sont chargés de faire l'inspection des propriétés.

Q. Comment sont-ils payés?—R. Ils reçoivent $6 par jour et leurs frais de déplacement.

Q. Que la demande d'emprunt soit acceptée ou rejetée?—R. Oui. Il n'y a rien qui puisse les porter à faire leur travail autrement que de la manière la plus convenable. Je devrais dire d'abord, probablement, que ces inspections que font les différents hommes dans toute la province, sont toujours sujettes à une révision par un officier de notre bureau. Notre inspecteur en chef est un homme qui possède une grande expérience, un homme au jugement des plus sûrs, et

[M. A. G. Farrow.]

souvent nous révisions, lui et moi, le travail de tous ces inspecteurs de la province.

Q. Combien d'inspecteurs avez-vous?—R. Nous en avons trente actuellement. Lorsque ces rapports arrivent à la commission, nous les révisons de nouveau. Je devrais dire qu'il y a deux rapports; l'un un rapport personnel détaillé sur le requérant, portant sur son expérience, son éducation, ses projets de culture, ses méthodes, sa main-d'œuvre, si oui ou non il manque d'expérience, s'il a eu ou non des difficultés à obtenir un emprunt dans le passé, et des détails sur ses demandes d'emprunts, ainsi que sur ses aptitudes générales comme cultivateur. L'autre rapport est une étude très détaillée de la ferme elle-même. La Commission étudie ces rapports en même temps que la requête et les autres renseignements que nous possédons, et la demande est accordée ou rejetée. Le cas est ensuite référé à nos avocats pour être complété.

Q. De sorte que c'est un prêt direct de la Commission agricole à l'emprunteur?—R. Oui.

Q. Cela ne passe pas par une association de cultivateurs qui l'approuve, ou par toute autre organisation?—R. Non, monsieur.

Q. Vous me direz si je me trompe, mais il me semble que c'est une institution gouvernementale qui fonctionne à peu près comme une compagnie de prêts?—R. C'est bien cela.

Q. Est-ce juste?—R. Oui, monsieur.

M. McKay:

Q. Est-ce que vos bureaux locaux, vos bureaux munipaux, ont quelque chose à dire pour ce qui est de l'évaluation dans le township? Avez-vous des bureaux locaux?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Pas pour les prêts à long terme.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Comment vous procurez-vous des renseignements sur la réputation d'un homme, sur son intention de payer et sa solvabilité? Est-ce que les banques vous aident à obtenir ces renseignements?—R. Tous les gérants de banque le font. Naturellement, il est du devoir de l'inspecteur de conduire une enquête aussi détaillée qu'il est nécessaire, d'une manière prudente et confidentielle.

M. McKay:

Q. Les inspecteurs travaillent-ils dans toute la province ou dans une certaine localité?—R. Dans une certaine localité.

Q. Dans une certaine région?—R. Oui.

Q. Vous employez autant que possible des hommes de la localité?—R. Dans chaque cas.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Depuis combien de temps avez-vous conduit ces opérations?—R. Il y aura deux ans au mois d'août.

Q. Avez-vous subi des pertes durant ce temps?—R. Pas que je sache.

Q. Les emprunteurs font honneur à leurs obligations?—R. Oui.

Le président:

Q. Nous vous avons demandé d'apporter les chiffres des arrérages. Quel est le montant de vos prêts actuellement, $3,600,000?—R. $3,605,000. Nous avons huit emprunteurs qui n'ont pas payé.

Q. Combien avez-vous d'emprunteurs en tout?—R. Le nombre total des prêts, jusqu'à date, est de 936. Naturellement, l'argent n'a pas été avancé dans tous ces cas. Dans plusieurs, l'affaire est encore entre les mains des avocats.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Serait-il raisonnable de dire que 900 ont reçu leur argent, jusqu'à date?—R. Non, je ne crois pas.

Q. Donnez-nous le montant d'argent que la Commission a réellement avancé?—R. Nous avons payé $2,388,000.

Q. Si vous voulez nous donner le nombre de gens qui ont des arrérages, il vous faut nous donner le nombre des emprunteurs?—R. Je voulais vous donner le renseignement sous forme de pourcentage en dollars et en cents. Près de 96 pour 100 de tous les paiements ont été honorés dans le cas des prêts à long terme.

Q. Avez-vous dit 96 pour 100?—R. Oui.

Q. Vous aviez une longue expérience des affaires avant d'entrer au service du gouvernement?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous dire comment ces paiements se comparent avec les paiements ordinaires faits aux compagnies financières ou commerciales de prêts?—R. Je dirai que pendant la période actuelle de conditions incertaines, et qui durent depuis le commencement de nos opérations, les résultats se comparent très bien avec ceux des compagnies de prêts en opération.

Q. De sorte que nous pouvons établir une comparaison avec ce que nous a dit M. Bowman l'autre jour; il nous a donné les diverses régions dans lesquelles la *Mutual Life Company* avait prêté de l'argent et il pouvait nous dire qu'elle avait tant de mille dollars dans tel ou tel district et pouvait nous donner les montants d'intérêt dû et le pourcentage de ces intérêts comparés au capital; pourriez-vous faire une comparaison? Naturellement la comparaison ne serait pas exacte, car nous parlons des intérêts en souffrance, tandis que si un paiement est en souffrance, il s'agit d'un arrérage de capital aussi bien que d'intérêt, et pendant les premières années, les paiements sont tous des paiements d'intérêt?—R. Oui; nos arrérages s'élèvent à 6.2 pour 100.

Q. Vous ne pensez pas que la comparaison soit injuste?—R. Non; 6.2 comprend le principal aussi bien que les intérêts.

Q. Le principal est peu de chose pendant les deux ou trois premières années, n'est-ce pas?—R. Environ 40 pour 100.

M. Caldwell:

Q. Il y a un point que je désire mentionner. Les paiements d'intérêts sur les prêts de M. Bowman seraient plus élevés que dans ce cas-ci, avec le plan d'amortissement?

Le PRÉSIDENT: Pas tout à fait. Je crois qu'avec le plan d'amortissement, il vous faut payer $8\frac{3}{4}$ pour 100.

Le président:

Q. N'est-ce pas?—R. Oui, $8\frac{3}{4}$ pour 100.

M. Hammell:

Q. On a calculé pour les intérêts seulement, 4 pour 100 au lieu de 6.2. Si le calcul n'était que pour les arrérages d'intérêts, nous aurions 4 pour 100 environ?—R. A peu près, oui. Nos arrérages donnent 6.2 pour 100.

Le président:

Q. Du montant dû?—R. Du montant dû.

Q. Vous faites affaires depuis deux ans?—R. Oui.

M. Sales:

Q. M. Bowman nous a aussi dit qu'il n'y avait pratiquement aucune demande d'emprunt dans Ontario, que la *Mutual Life Company* ne prêtait presque pas dans cette province.—R. Ce n'est pas ce que notre expérience nous a démontré. Je puis ajouter ceci, c'est que la demande est venue sans effort de notre part. Nous n'avons dépensé que $5.10 en publicité. Nous n'avons pas fait de réclame.

[M. A. G. Farrow.]

Nous pouvions à peine répondre aux demandes qui nous étaient adressées et en même temps nous occuper de notre organisation.

Q. Combien de demandes dites-vous que vous avez reçues?—R. Un peu plus de 5,000 demandes d'emprunt.

Le président:

Q. Reprenons la question des arrérages, car après tout c'est la clef de la situation. On va nous demander de recommander ou de ne pas recommander des systèmes de crédits ruraux peut-être, de sorte que c'est le point important. Je serais heureux si vous pouviez me donner aussi juste que possible le nombre des prêts définitivement avancés, le nombre de ceux qui ont réellement reçu de l'argent, le nombre aussi exact que possible. R. Dans notre état annuel publié le 31 octobre, le seul rapport annuel que nous ayons encore publié. . .

Q. Ce rapport ferait très bien, car depuis cette date l'intérêt sur les divers prêts n'est pas dû; vous n'avez pas de prêts faits après le 31 octobre dont le paiement est dû?—R. Non. A cette date nous avions prêté un total de $2,024,505.

Q. Combien d'emprunteurs ce montant représente-t-il?—R. 563 emprunteurs.

Q. Sur ce montant de $2,024,505, combien y a-t-il d'arrérages 6 pour 100?—R. 6.2 pour 100. Je pourrais dire que ces arrérages comprennent le cas de gens qui ont rencontré une partie de leur paiement. Ces gens ne pouvaient payer qu'une partie de leurs obligations dues.

Q. Pourriez-vous nous donner ces chiffres? Sur ce montant de $2,024,505, Pourriez-vous nous dire le montant qui était dû au 31 octobre 1922, quel montant était dû et quel montant a été payé?—R. Je regrette de ne pouvoir vous donner ce renseignement de mémoire, mais je me ferai un plaisir de vous le procurer.

Q. Peut-être que pendant l'ajournement du midi vous pourriez appeler votre bureau central et obtenir ce renseignement, car il est très important?—R. Le montant en dollars et cents dû au 31 octobre?

Q. Oui, le montant en dollars et cents dû le 31 octobre et celui qui a été payé. Vous dites que vous avez 563 emprunteurs. Je désirerais savoir combien d'entre eux avaient des arrérages au 31 octobre 1922.—R. Il me faudra obtenir ce renseignement aussi.

Q. Je crois que c'est important. Je crois qu'en justice on devrait avoir le montant d'arrérages de chacun?—R. Certainement.

M. McKay:

Q. Quelles mesures avez-vous prises jusqu'à date contre ceux qui sont arriérés, ou que vous proposez-vous de faire?—R. Dans un cas, nous avons dû recourir à la forclusion.

Q. Dans un cas seulement?—R. Oui. Ce n'était pas précisément parce que l'homme était en arrière dans ses paiements, mais parce qu'il avait abandonné la ferme. Dans les autres cas, nous les avons priés de faire leurs paiements. Si notre appel reste sans réponse, nous les avertissons qu'ils doivent payer, et si il existe une raison temporaire suffisante qui les empêche de payer dans le moment, nous nous faisons un plaisir d'attendre quelque temps. Mais à moins que cette raison temporaire suffisante n'existe, nous les forçons de payer.

Le président:

Q. Puis-je poser cette question-ci? Lorsque vous avez exercé une certaine pression sur vos débiteurs pour en obtenir un paiement, avez-vous reçu des appels à la clémence, sauf des débiteurs mêmes?—R. Non, je ne crois pas; du moins je ne me rappelle pas.

Q. Si vous en aviez reçu, vous vous le rappelleriez?—R. Je le crois.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Ce n'est pas que nous manquons de sympathie, mais il me semble qu'avec un système d'Etat il y aurait danger qu'un beau jour, si un cultivateur du comté de Middlesex avait des arrérages,—si les cultivateurs de ce comté sont susceptibles de se trouver en arrérages —le représentant de Middlesex pourrait arriver à votre bureau un beau matin et vous dire "Vous essayez d'obtenir tel paiement de John Jacobs. C'est un bon Fermier-Uni d'Ontario, un bon libéral ou un bon bleu, c'est un de mes grands amis, ne soyez pas trop dur pour lui, il vous a emprunté de l'argent, mais le placement est sûr". Le danger se trouve dans des appels de ce genre. Je désirerais savoir si vous avez eu des appels de ce genre.—R. Nous n'avons eu aucune intervention politique d'aucun genre.

M. Sales:

Q. Quelles sont les circonstances exceptionnelles dans lesquelles cet homme a abandonné sa ferme—ce doit être des circonstances exceptionnelles?—R. Elles s'étaient apparemment accumulées depuis longtemps.

Q. Les dettes?—R. Oui, et des circonstances malheureuses, plusieurs incendies et le reste.

Le président:

Q. Cette circonstance était malheureuse ou non, tout dépend des assurances sur la propriété.—R. C'était un cas de circonstances malheureuses. Ces incendies se produisirent avant l'emprunt. Nous savions à quoi nous en tenir sous ce rapport.

M. Sales:

Q. S'il y a déjà une première hypothèque, accordez-vous un prêt?—R. Dans ce cas, nous avons vendu la ferme à un voisin, et nous avons été payés jusqu'au dernier sou. C'est malheureux au point de vue de l'homme. Il demeurait sur cette ferme depuis des années. Nous lui avons donné tous les ménagements possibles. Plus, je crois, qu'il n'aurait obtenu par le procédé ordinaire.

Le président:

Q. Le danger avec un système de ce genre n'est pas d'être trop dur, mais plutôt celui d'être trop bon.—R. J'apprécie cela.

M. Sales:

Q. Etait-ce un bon cultivateur?—R. Assez bon. Il aurait dû être meilleur. Il appartenait à la seconde génération dans la localité et les autres membres de la famille étaient de bons fermiers. Il appartenait à la moyenne.

M. Sutherland:

Q. Avait-il une bonne ferme?—R. Assez bonne, bien située.

Q. Je veux dire une ferme épuisée?—R. Non, la ferme était en assez bon état.

Le président:

Q. Les raisons étaient peut-être personnelles?—R. Les raisons étaient purement personnelles.

M. Sales:

Q. Vous ne nous avez pas donné le montant total des prêts jusqu'à cette période?—R. Jusqu'à quelle période?

Q. Le 31 octobre?—R. $2,024,505.

Q. Combien d'argent aviez-vous reçu du gouvernement à cette époque pour vos prêts et vos débentures?—R. Nous avions à cette date payé en espèces $1,276,000, je crois.

Q. En espèces?—R. Oui.

[M. A. G. Farrow.]

Q. En prêts?—R. Oui.

Q. $2,024,505?—R. Il y a toujours une assez grande différence entre le montant d'argent réellement payé et la somme des prêts accordés, car un certain nombre de prêts sont encore entre les mains de nos avocats. Nous recevons des demandes d'emprunts sur une base d'environ un demi-million de dollars par mois et ce, depuis les quatre derniers mois. Entre le moment où le prêt est accordé et celui où l'argent est payé, il y a toujours un intervalle plus ou moins long, car nous n'avons payé tout l'argent des prêts pour construction ou drainage qu'à mesure que l'argent a été réellement dépensé, de sorte qu'il y a toujours dans ces cas un laps de temps considérable.

Q. Vous avez une balance considérable disponible?—R. Oui. Nous avions alors des hypothèques pour un montant de $4,693,000 sur des fermes d'Ontario. C'est-à-dire que l'évaluation des fermes faite par nos inspecteurs et sur lesquelles on avait accordé des prêts, s'élevait à ce montant.

Q. Le montant des prêts était de $2,024,505 et vous avez payé $1,276,000? —R. Oui.

Q. Maintenant, donnez-nous le montant que vous avez reçu du gouvernement jusqu'à cette date?—R. Je ne pourrais vous donner le chiffre exact, mais nous n'avons reçu que le montant payé, ou à peu près, $10,000 ou $15,000 de plus peut-être. Notre dépôt à la banque n'est jamais très élevé. Nous pouvons obtenir de l'argent par la vente de nos débentures en moins de 24 heures, et nous plaçons ces fonds tous les jours. Nous vendons nos débentures à mesure que nous avons besoin d'argent, et nous recevons des chèques au montant de $50,000 à la fois juste avant de faire des placements. Nous n'avons qu'un faible dépôt à la banque.

Q. Supposons qu'un homme obtienne un emprunt de $3,000 pour bâtir une grange, une maison, ou autre chose, et il reçoit $1,000, quel système suivez-vous pour calculer les autres $2,000?—R. Il ne paye intérêt qu'à compter du moment où il reçoit l'argent. Il y a bien peu de cas où un prêt pour construction n'inclut pas aussi la libération d'une obligation enregistrée. Tout se passe comme vous l'avez dit. Ces $3,000 comprennent probablement une hypothèque de $1,000 ou de $1,500 qui est libérée au moment où la nouvelle hypothèque est signée. On lui demande un intérêt à compter de cette date, mais il ne touche probablement pas l'argent avant un mois, quelquefois avant deux ou trois mois, et on fixe son premier paiement de manière à ce qu'il ne paie l'intérêt sur les versements de capital qu'à compter du jour où l'argent est sorti de notre bureau.

Le président:

Q. Je crains d'être resté sous une fausse impression relativement à ces arrérages. Lorsque vous dites que les arrérages sont de 6.2 p. 100, cela ne veut pas dire 6.2 p. 100 de $2,000,000?—R. Non, monsieur.

Q. Cela ne veut dire que 6 p. 100 du montant qui aurait dû être remboursé? —R. Oui.

Q. Ce qui était dû?—R. Oui. Je crois que vous feriez mieux de continuer à poser des questions, car il est bien difficile pour moi de savoir où nous en sommes rendus.

Q. Vous nous avez promis des renseignements sur le montant exact des remboursements dus au 31 octobre 1923. Vous nous avez aussi promis le montant des arrérages à cette date ainsi que le nombre des emprunteurs qui sont partiellement arriérés ou totalement arriérés, sur les 563 emprunteurs qui ont réellement reçu un prêt?—R. Je puis vous donner ce renseignement maintenant. Il y en a 15.

Q. De ce nombre, combien sont partiellement arriérés?—R. 7 sont partiellement arriérés et 8 sont totalement arriérés.

[M. A. G. Farrow.]

Q. De sorte que sur 563 emprunteurs, tous, sauf 8, ont en tout ou en partie fait honneur à leurs obligations vis-à-vis de la commission?—R. C'est bien cela.

Q. Comme homme d'affaires, jugez-vous ces résultats comme satisfaisants?—R. Certainement.

Q. Je suppose, alors, qu'il va nous falloir prendre en considération le fait que l'agriculture a traversé une période difficile depuis une couple d'années?—R. Une période très difficile.

Q. Et vous pouvez espérer des résultats même meilleurs, je suppose, en temps ordinaire?—R. Oui, monsieur.

Q. Maintenant, nous comprenons que votre organisation est comme suit:—Le gouvernement d'Ontario a formé un organisme que l'on appelle la Commission de prêts sur les fermes?—R. La Commission de développement agricole.

Q. C'est là la commission dont vous êtes le président?—R. Oui.

Q. Cette commission reçoit directement des cultivateurs d'Ontario des demandes d'emprunt? Le plus fort prêt avancé est de $12,000?—R. C'est bien cela.

Q. Quel est le prêt minimum que vous pouvez faire?—R. Il n'y a pas de minimum.

Q. Vous prêteriez $50 à un homme s'il le demandait?—R. Ce ne serait pas pratique.

Q. Car les frais seraient trop élevés? En pratique, quels sont vos prêts les moins élevés?—R. Nous n'en avons pas plus d'une demi-douzaine au-dessous de $1,000.

Q. Lorsqu'une demande est faite, je crois qu'elle est adressée directement à votre bureau à Toronto?—R. Oui, monsieur.

Q. De là, elle va à vos inspecteurs locaux?—R. Pourvu que l'on juge, d'après la demande, que les conditions permettent que l'on s'en occupe.

Q. La demande telle que faite doit être satisfaisante?—R. Oui.

Q. Est-ce que cette demande contient des renseignements sauf que l'homme a besoin d'argent?—R. Oui, elle contient des détails sur la ferme, les bâtiments, la situation, les chemins, sa distance des écoles et des églises, la nature du sol, la répartition des biens détenus en commun.

Q. La superficie en culture, en bois, et le reste?—R. Oui.

Q. Comment le réquérant peut-il donner tous ces détails?—R. Il n'a qu'à répondre aux questions.

M. Hammell:

Q. Pourriez-vous mettre une de ces formules au dossier?—R. Je me ferais un plaisir d'acquiescer à cette demande, mais je n'en ai pas avec moi.

Q. Où le requérant se procure-t-il cette formule?—R. Il écrit probablement à l'association, ou en obtient une des divers représentants agricoles des différents comtés.

Q. S'il désire faire un emprunt, il écrit à la commission et s'il ne fournit pas les détails nécessaires, la commission lui adresse un questionnaire qu'il doit remplir?—R. Sur au delà de 5,000 demandes que nous avons reçues, dans neuf cas sur dix, l'emprunteur déclare dans sa première lettre qu'il a besoin d'un emprunt pour telle ou telle fin. Règle générale, ces premières lettres sont assez complètes pour que nous sachions si oui ou non il y a lieu de nous occuper du cas. Alors, nous lui écrivons une lettre détaillée et lui adressons un questionnaire que nous lui demandons de remplir et de retourner à notre bureau en même temps que les honoraires d'inspection, les documents concernant les assurances et tout autre renseignement nécessaire, tel que l'indique notre lettre.

Q. Puis, cette demande est envoyée à votre inspecteur local?—R. Non, la demande ne sort pas de notre bureau après qu'elle est reçue.

[M. A. G. Farrow.]

Q. La demande ne sort pas de votre bureau?—R. Non, nous écrivons à notre inspecteur et lui ordonnons de faire l'inspection de certaines propriétés. Nous ne lui donnons aucun renseignement pour ce qui est des détails que nous transmet le requérant, sauf que ce dernier demande un emprunt pour telle fin. Nous lui donnons la situation de la ferme et probablement la station la plus rapprochée, et s'il s'agit d'un achat, nous lui demandons certains renseignements. S'il s'agit également d'un emprunt pour constructions, nous lui demandons de s'assurer tout particulièrement des besoins à ce point de vue et le reste, mais nous ne disons rien relativement à l'évaluation que l'homme a donnée de sa propriété ou au montant qu'il désire emprunter, ou aux détails sous ce rapport, de sorte qu'il lui faut user de son propre jugement et donner son opinion personnelle sur ce qu'il voit dans le district.

M. Sales:

Q. Est-ce que le cultivateur doit payer $12 d'honoraires que le prêt soit approuvé ou non?—R. Le cultivateur doit payer ces honoraires avant que le prêt soit fait.

Q. Et si la demande d'emprunt est refusée?—R. On ne lui remet pas cet argent.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel a été le pourcentage des refus?—R. Actuellement, le pourcentage des refus est très faible. Au début, ce pourcentage était de plus de 50 p. 100. Au cours des premiers six mois, nous avons été encombrés d'un nombre énorme de demandes très pauvres. Quelques-unes de ces demandes qui, au premier abord paraissaient raisonnables, devenaient ridicules à la lumière d'une enquête sérieuse. Ceci disparaît graduellement, car nous nous efforçons d'ancrer dans l'esprit des cultivateurs des divers districts que ces choses doivent être considérées au point de vue affaires seulement.

M. Sales:

Q. Vous avez parlé d'un pourcentage de 50 p. 100 de refus. Qu'est-ce que cela signifie pour ces gens?—R. Lorsque je dis 50 p. 100, cela ne désigne pas un grand nombre de gens. Au cours des six premiers mois de notre organisation, naturellement, nous avons reçu un grand nombre de demandes à la fin du premier mois et dans la suite, car les journaux agricoles annoncèrent qu'une organisation de ce genre existait, mais il ne s'agirait probablement que de 150 à 200 demandes en tout. Si vous dispersez ce nombre dans toute la province, et si vous considérez que les circonstances étaient telles que ces gens ne méritaient aucune assistance, vous trouverez, je crois, que les conditions ne sont pas sérieuses.

Q. Cela n'indique pas que ces gens ont probablement dû abandonner leur terre?—R. Non, pas nécessairement. Je crois qu'ils ont simplement cherché à obtenir quelque chose qu'ils auraient aimé à avoir si c'eût été possible. Ils ont probablement pu poursuivre leurs opérations sans cet emprunt dans un grand nombre de cas.

Le président:

Q. Comment choisissez-vous vos inspecteurs?—R. Lorsqu'un district a besoin d'un inspecteur, nous faisons une enquête si nous ne savons pas à quoi nous en tenir. Mon inspecteur en chef et moi-même possédons une connaissance très intime des conditions rurales dans toute la province d'Ontario. Dans un très grand nombre de cas, nous savons quel type d'homme nous devons choisir, mais lorsque nous l'ignorons, nous faisons une enquête très sérieuse afin de découvrir le type disponible qui répondrait à nos besoins, et je puis vous assurer que le choix de ces hommes est très soigné.

[M. A. G. Farrow.]

Q. A quelle profession appartiennent ces gens, règle générale?—R. Dans neuf cas sur dix, ce sont des cultivateurs.

Q. Maintenant, votre commission a envoyé l'ordre à votre inspecteur local de faire une inspection. Il conduit cette inspection, puis retourne la formule que vous avez préparée et les rapports à votre département. Que faites-vous ensuite?—R. On étudie ces documents avec soin...

Q. M. Sinclair a suggéré une question que j'aurais dû poser. Est-ce que l'inspecteur, outre les renseignements qu'il recueille pour vous, donne son avis personnel sur la sagesse ou l'imprudence de faire le prêt?—R. Certainement. Il fait une recommandation explicite.

Q. Puis, le cas est référé à votre bureau de Toronto. Que faites-vous ensuite?—R. On étudie avec le plus grand soin les deux rapports et la demande pour voir s'il ne s'est pas glissé certaines irrégularités ou autres choses sur lesquelles il faudrait avoir des explications; on souligne à l'encre rouge toute phase de l'opération, telle que l'évaluation, ou toute autre chose, qui mérite attention spéciale. La commission l'étudie et si tout est dans l'ordre et si le requérant semble être le bon type d'homme et si le prêt semble être à l'avantage du développement agricole, on accorde ce prêt.

Q. Si vous avez des doutes que faites-vous?—R. Nous laissons la demande sur le bureau jusqu'à ce que nous ayons d'autres renseignements.

Q. Vous avez un inspecteur en chef qui fait ces nouvelles recherches?—R. Oui.

M. Sutherland:

Q. Passons à la garantie. Si vous aviez, je suppose, des doutes sur un point quelconque de ce qui constitue la sagesse d'un prêt, votre inspecteur en chef ferait de nouvelles recherches?—R. Pas nécessairement. Tout dépend de la nature du renseignement demandé. Si notre inspecteur local peut nous fournir ce renseignement, soit qu'il ait négligé de le fournir ou ne l'ait pas cru nécessaire, à cause du manque d'instruction d'autre part, nous lui demandons de nous procurer le renseignement. S'il s'agissait de quelque chose de très compliqué, nous enverrions quelqu'un de notre bureau.

M. McKay:

Q. Les inspecteurs ne sont pas nommés par le service civil?—R. Je suppose que le commissaire du service civil émet le certificat dans ces cas. Les inspecteurs sont nommés sur recommandation du ministre de l'Agriculture. Nous désignons un homme et sa nomination se fait par arrêté de l'exécutif.

Le président:

Q. M. Sinclair a suggéré une question que je crois d'une grande importance. Comment obtenez-vous une uniformité raisonnable d'évaluation parmi vos inspecteurs? Vous en avez trente?—R. Oui.

Q. Comment vos trente inspecteurs en arrivent-ils à une certaine uniformité d'évaluation dans des districts dispersés dans toute la province? Confèrent-ils ensemble ou avez-vous d'autres moyens pour en venir à ce résultat désirable?—R. Naturellement, nous nous sommes personnellement occupés de ces questions, l'inspecteur en chef et moi-même, l'un ou l'autre, ou tous deux, avons vu tous les inspecteurs.

Q. Ensemble ou individuellement?—R. Individuellement, dans leur district respectif, et notre inspecteur en chef les a accompagnés, dans presque tous les cas, pour les premiers jours de leurs inspections. Il me faudrait répondre à votre question en séparant le Vieil Ontario du Nouvel Ontario. En outre de ce que je viens de dire, nous établissons clairement le pourcentage d'évaluation qui doit être placé sur la terre et celui qui doit être placé sur les bâtiments. Dans aucun cas nous ne sommes prêts à accepter sur les bâtiments plus d'environ 35 p. 100 de

[M. A. G. Farrow.]

l'évaluation totale, et les inspecteurs ont instruction de se montrer d'abord raisonnablement modérés en fixant la valeur d'une ferme dans ces district. C'est-à-dire, que leur estimation doit être basée sur le prix probable dans une vente forcée, et sur la productivité de la ferme en général. C'est là la règle pour les fermes du Vieil Ontario. Dans le Nouvel Ontario, avant d'accorder un prêt, nous avons envoyé deux hommes, notre inspecteur en chef et un autre inspecteur de grande expérience, pour faire une enquête très détaillée sur tout le nord de la province, et faire rapport sur tout ce qui entre en considération pour ce qui est des prêts pour fins agricoles dans ces districts, et nous avons limité la valeur des terres absolument défrichées du Nouvel Ontario à $40 de l'acre, bien que dans plusieurs districts ces terres se vendent à $100 de l'acre.

Q. Pour ce qui est des prêts, votre évaluation est de $40?—R. C'est la valeur maximum que nous acceptons dans le Nouvel Ontario.

Q. Puis vous prêtez 65 p. 100 de cette valeur?—R. Oui, et nous réduisons les prêts en proportion de la valeur de la terre d'après sa fertilité, sa situation et les autres choses qui constituent la valeur d'une ferme.

Q. Est-ce que les polices d'assurances sur les bâtiments sont transférées à votre commission?—R. Dans tous les cas, et ces assurances sont obligatoires, et nous les plaçons toutes avec une seule compagnie, une compagnie britannique, qui nous donne la protection qu'offre l'assurance collective pour toute la province, et assurons les bâtiments pour un montant à peu près égal à celui qu'il en coûterait pour les remplacer. Dans le Nouvel Ontario, dans bien des cas, il est très difficile d'obtenir une assurance quelconque et, dans d'autres cas, une assurance raisonnable. Un grand nombre de compagnies n'acceptent une assurance que pour une bien faible proportion du montant qu'il en coûterait pour remplacer les bâtiments, et nous avons fait remarquer à tous nos emprunteurs que dans le cas d'incendie, l'argent reçu de l'assurance, doit dans chaque cas être consacré aux fins de reconstruction et c'est ce qui a été fait dans chaque cas d'incendie.

Q. Les assurance se payent tous les trois ans, règle générale, dans la province de Québec?—R. Oui.

Q. Vos prêts sont à vingt ans? Chargez-vous l'assurance à l'emprunteur? —R. Oui.

Q, Et vous placez l'assurance vous-même, n'est-ce pas?—R. Naturellement, lorsque nous accordons un prêt, et qu'il y a une police d'assurance en vigueur, ce qui est vrai dans presque tous les cas, cette police est ajustée.

Q. Elle est maintenue.—R. Non, elle n'est pas maintenue. Lorsque ces polices nous arrivent, nous les transférons dans les autres compagnies, et la prime est ajustée sur une base prorata sans que le cultivateur n'en souffre, pourvu que ce soit une compagnie à tarif réglementaire. Si c'est une compagnie d'assurance mutuelle, il y a une perte légère, car dans le premier cas la prime est un peu plus élevée.

Q. Vu le chiffre considérable d'affaires, il me semble que vous devriez pouvoir obtenir des compagnies d'assurances des taux considérablement réduits. Avez-vous pu faire cela?—R. C'est ce que nous avions fait, mais l'Association des Assureurs est intervenue et a forcé notre compagnie à annuler l'entente et à revenir au tarif réglementaire.

Q. Allez-vous me dire que bien que les frais de souscription de ces assurances sont pratiquement éliminés, car leurs agents n'ont pas besoin de venir vous voir pour obtenir ces assurances, le gouvernement d'Ontario doit payer?—R. L'emprunteur paye.

Q. Mais c'est le gouvernement d'Ontario qui paye directement. On charge le montant à l'emprunteur, c'est vrai. C'est bien cela, n'est-ce pas? C'est le gouvernement d'Ontario qui fait le paiement?—R. Non.

[M. A. G. Farrow.]

Q. C'est votre commission qui fait le paiement?—R. C'est l'emprunteur qui paye. Ce dernier paye soit directement, c'est-à-dire, dans bien des cas, qu'il nous adresse son chèque ou l'envoie à la compagnie d'assurance, mais dans d'autres cas, il nous demande simplement de prendre l'argent à même son emprunt, et nous payons pour lui la compagnie d'assurance.

Q. Y a-t-il une commission à payer relativement au placement de cette assurance?—R. Non.

Q. Et vous n'en tirez aucun avantage?—R. Non.

Q. La commission n'en tire aucun avantage?—R. Absolument aucun.

Q. Qui en tire avantage?—R. Les compagnies d'assurance, je suppose.

Q. Je suppose que vous allez songer à prendre vos propres assurances plus tard, n'est-ce pas?—R. Mes assurances personnelles?

Q. Non, pas vos assurances personnelles. Dans quelques années, vous allez avoir des risques pour un montant de plusieurs millions dispersés dans toute la province d'Ontario. Vous allez assurer pour un montant fabuleux des propriétés dispersées un peu partout. Je suppose que vous allez étudier la question de souscrire vos propres assurances?—R. Je ne crois pas que la chose soit sage.

Q. Si j'étais à votre place et que les compagnies d'assurance refusaient de faire quelque chose bien qu'elles aient épargné 15 p. 100 sur la prime, ce qui est, je crois, la commission ordinaire que les compagnies payent, il me semble que j'étudierais soigneusement la situation pour voir si je ne pourrais pas souscrire mes propres assurances.—R. Je pourrais dire que nous avons eu de grandes difficultés à faire accepter ces assurances par les compagnies à tarif réglementaire. J'ai écrit pratiquement à tous les bureaux de courtiers en assurance de Toronto pour demander des arrangements relativement à ces assurances, et toutes les compagnies refusèrent. M. Evan Gray, l'inspecteur des assurances d'Ontario, a aussi écrit aux mêmes bureaux de Toronto, je crois. J'ai vu ses dossiers, et les compagnies, sans exception, refusèrent de souscrire ces assurances parce qu'elles ne veulent pas accepter des risques dans le nord de l'Ontario.

M. McKay:

Q. Est-ce le cas pour le nord d'Ontario seulement? Je ne crois pas que les cultivateurs des autres parties de la province aient de difficultés à obtenir des assurances? Est-ce pour le nord d'Ontario seulement?—R. Je crois que 80 p. 100 des compagnies à tarif réglementaire ont cessé de souscrire des assurances sur les fermes du Vieil Ontario.

M. Sutherland:

Q. C'est parce que les compagnies d'assurance mutuelle couvrent à peu près tout le territoire?—R. Oui.

Q. Vu le système que vous avez adopté, l'emprunteur est forcé de payer une prime plus élevée qu'il ne paierait avec les mutuelles?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous donner au comité une idée de la différence qu'il y a entre le taux que demandent les compagnies d'assurance mutuelle et celui qu'exigent les anciennes compagnies régulières avec lesquelles vous faites affaires?—R. La différence varie de beaucoup. Dans certains cas, les taux sont moins élevés. Dans d'autres, ils sont plus élevés, mais le point est qu'il fallait de toute nécessité, à notre point de vue, souscrire toutes nos assurances avec des compagnies assez fortes pour s'en charger. Autrement, il nous aurait fallu établir un département d'assurances, avec des frais très élevés si on ne voulait pas s'exposer à commettre des erreurs. Lorsqu'il vous arrive des polices d'assurance, disons d'une centaine de compagnies différentes, avec des conditions et des clauses particulières qui, dans bien des cas, ne se conforment pas aux règlements qui nous ont été fixés par législation et ne se conforment pas, dans d'au-

tres cas, aux conditions des cultivateurs eux-mêmes, il faut absolument faire quelque chose. Puis, de plus, si nous avions fait affaires avec toutes les compagnies individuelles du pays, il nous aurait fallu apporter un soin tout particulier à la question des renouvellements des polices, car bien des compagnies d'importance secondaire sont négligentes sous ce rapport. Les cultivateurs sont souvent négligents aussi, et nous avons eu, avant l'adoption de ce système, plusieurs exemples manifestes de cette négligence qui auraient pu compromettre le succès de l'entreprise si remède n'avait pas été apporté.

M. Elliott:

Q. Pourquoi n'avez-vous pas accepté une des bonnes compagnies d'assurance mutuelle?—R. Elles ont absolument refusé de le faire pour nous. Je leur en ai parlé. J'en ai parlé à un homme qui a le contrôle presque absolu des quatre plus grandes compagnies mutuelles d'Ontario. J'ai voulu obtenir les mêmes conditions, mais il a refusé.

M. Sutherland:

Q. Pourquoi ne pas organiser votre propre assurance comme le président a dit?—R. Nous ne pourrions le faire avant d'en avoir obtenu le pouvoir, et, personnellement, je ne crois pas que la chose soit sage. Je dirai que nous avons adopté le même principe que presque toutes les grosses compagnies de prêt ont adopté, de faire affaires avec une seule compagnie qui leur accorde une protection collective. Puis, elles reçoivent elles-mêmes une partie de la commission.

Le président:

Q. J'oserais dire qu'elles reçoivent une partie de la commission. Ce qui me surprend c'est qu'une organisation comme la vôtre, qui a un montant aussi considérable d'assurance à placer, soit forcée de payer le plein montant, tandis que les gros assureurs obtiennent certaines concessions. Je sais que les établissements manufacturiers et industriels du pays s'adressent à certaines associations d'assurance mutuelle, dont le siège social est généralement aux Etats-Unis, et en obtiennent des taux de beaucoup inférieurs à ceux qu'ils ont à payer aux compagnies de prêts. Vous avez étudié la question, mais il me semble étrange qu'avec un chiffre aussi élevé d'assurance vous n'ayez pas pu retenir les avantages que vous aviez d'abord.—R. Nous avions ces avantages au commencement en vertu d'un contrat signé avec le directeur général de la compagnie, mais nous n'en avons jamais joui et nous avons dû rescinder ce contrat sur l'ordre de l'Association des Assureurs canadiens contre l'incendie.

M. Sutherland:

Q. Quels taux payiez-vous?—R. Les taux réguliers des compagnies à tarif réglementaire.

Q. C'était une bonne affaire?—R. Oui.

Q. Comment la chose se faisait-elle autrefois?—R. Personne ne s'y opposait.

Q. Maintenant, l'association des assureurs a forcé cette compagnie à vous charger quoi?—R. Les taux réguliers des compagnies à tarif réglementaire.

Q. Que vous chargez ensuite aux emprunteurs?—R. C'est bien cela.

M. Sutherland:

Q. Pouvez-vous nous donner un exemple de ce que sont ces taux?—R. Pour la plus grande partie du Vieil Ontario, le taux est de $1.25 sur la plupart des bâtiments de ferme, car presque tous ces bâtiments dans Ontario sont classifiés comme risques de quatrième classe. Dans les cas où les bâtiments sont munis de paratonnerres, il y a une réduction de 25c. Si la construction est en brique, le taux est de 85c.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Est-ce que ces taux sont deux fois ou trois fois ceux que chargent les mutuelles ordinaires?—R. Je ne connais aucune compagnie mutuelle qui charge moins d'environ 60c., pour une période de trois ans.

Q. De sorte que vous avez le double de ce que les compagnies mutuelles chargent?—R. Non, je ne crois pas que ce soit le double.

Q. Est-ce que ces compagnies d'assurance mutuelle ne sont pas en grande partie sous le contrôle des cultivateurs?—R. Oui.

Q. On serait porté à croire qu'ils s'efforceraient de coopérer avec vous?—R. Oui.

Le président:

Q. Et ils ne le font pas?—R. Bien, ils aimeraient à le faire localement, mais il n'y a aucun groupe d'entre eux qui nous donnerait une protection collective, chose absolument nécessaire.

M. Sutherland:

Q. N'assureraient-ils pas dans le territoire qu'ils couvrent?—R. Oui, mais ceci n'enlève pas le risque que nous courrions continuellement par la résiliation des polices et les conditions que certaines de ces dernières comportent et qui sont absolument inacceptables.

Le président:

Q. Je ne suis pas dans les assurances, mais il me semble qu'avec le chiffre énorme d'assurance que vous avez, vous pourriez vous adresser à plusieurs de ces fortes compagnies d'assurance mutuelle et leur expliquer ce que vous voulez, et leur faire consentir à éliminer certaines conditions que comportent les polices et auxquelles vous vous opposez.—R. J'ai fait cela, monsieur le président. De plus, M. Gray, inspecteur des assurances pour Ontario, avec qui j'ai discuté la question dans tous ses détails, et à qui j'ai soumis tout ce que j'ai fait, a donné par écrit, sans réserve, son approbation à la méthode que nous avons adoptée.

M. Sutherland:

Q. Est-ce que ceux qui ont emprunté savaient qu'on allait leur demander le taux d'intérêt lorsqu'ils ont obtenu leur emprunt?—R. Ils le savent maintenant et le savent depuis quelque temps. Lorsqu'ils ont soumis leur requête, ils étaient au courant, mais pas dès les débuts, pour la simple raison que cette condition n'avait pas encore été réglée.

Le président:

Q. Quelle est la différence entre ce que vous payez maintenant et ce que vous aviez à payer auparavant?—R. La différence dans le Nouvel Ontario?

Q. Quelle serait la somme totale?—R. Je ne saurais dire, car je n'ai qu'une faible idée du montant d'assurance que nous avons placée.

Q. Je veux en venir à ceci: supposez qu'il y a une différence de $20,000 entre ce que les compagnies d'assurance vous demandaient auparavant et ce qu'elles vous demandent aujourd'hui à l'instigation de leur association. . .

M. Sales: Conformément aux ordres, monsieur le président.

Le président:

Q. C'est ce que j'aurais dû dire. Il devrait être possible et il me semble qu'il serait à l'avantage de votre commission d'avoir un homme réellement capable, et à qui on accorderait un salaire raisonnable, pour s'occuper de ces assurances afin de les placer avec les compagnies mutuelles des divers districts.—R. Si nous faisons cela, nous serons forcés d'abandonner le Nouvel Ontario, car les compagnies à tarif réglementaire ne veulent pas souscrire d'assurance dans cette partie de la province. C'est ce qu'elles nous ont dit. Une des compagnies

d'assurance qui faisaient affaires dans le Nouvel Ontario a dû abandonner les affaires et je crois que les deux autres songent à faire de même. Les compagnies mutuelles qui ont souscrit des assurances dans le Nouvel Ontario abandonnent également ce champ d'opérations.

Q. Vous feriez peut-être un chiffre suffisant d'affaires dans le Nouvel Ontario pour réussir?—R. Je ne saurais dire.

M. Caldwell:

Q. Le dernier désastre a suffi à leur faire abandonner la partie?—R. Bien, c'est le résultat de l'expérience de plusieurs années.

M. Sales:

Q. Ça a l'air d'une entente dans le but de fixer les prix.

Le PRÉSIDENT: Il est intéressant de remarquer que dans toutes les sphères d'action étudiées devant ce comité, nous en sommes constamment arrivés à une association de gens qui apparemment s'unissent dans le but non de réduire les prix mais de les augmenter.

M. McKAY: Ou de les stabiliser, monsieur le président.

M. Elliott:

Q. Je désire poser une question relativement à cette assurance. Il me semble que c'est là une chose bien injuste pour le cultivateur. Dans mon cas, j'ai assuré quelques-uns de mes bâtiments pour un montant de plus de $13,000, et l'an dernier j'ai payé à la compagnie qui m'a assuré la somme de $25.40, prime annuelle de cette compagnie d'assurance mutuelle. Pouvez-vous nous donner une idée de ce que j'aurais à payer avec votre système?—R. Avez-vous dit $13,000?

Q. Oui.—R. Avez-vous des paratonnerres?

Q. Oui.—R. Votre maison est en pierre?

Q. Oui.—R. Bien, je n'ai pas grande expérience en assurance, mais je dirais qu'approximativement votre assurance placée par notre entremise, dans les circonstances dans lesquelles nous nous trouvons, vous coûterait—d'abord, dites-moi quelle proportion de l'assurance de $13,000 est placée sur la maison et le mobilier?

Q. Bien, je ne saurais dire de mémoire. Nous avons deux grandes granges en bois, avec sous-sol, et la maison.—R. Mais quelle proportion de l'assurance est placée sur la maison et le mobilier?

Q. Environ $3,000.—R. Vous auriez à payer à peu près cent vingt avec ce système contre soixante-quinze avec l'autre, mais de plus vous donneriez un billet de dépôt pour un autre montant, et de plus encore votre police stipulerait sans doute que dans le cas d'une perte, cette perte ne pourrait dépasser plus des deux tiers de la valeur de vos bâtiments en espèces au moment de la perte.

Q. Mais si j'ai une assurance de $2,000 sur une grange et que cette dernière est détruite par un incendie, j'aurais le plein montant de l'assurance?—R. Nous n'avons pas fait cette démarche à l'aveugle. J'ai pris les polices de 27 compagnies différentes et j'y ai trouvé, dans chacune, une clause qui dit que dans aucun cas on ne paiera plus des deux tiers de la valeur des bâtiments au moment où ils ont brûlé. Notre législation stipule clairement que les bâtiments seront assurés à leur pleine valeur assurable. Notre système comporte, tout comme avec l'emprunteur, que dans le cas d'un incendie le plein montant de l'assurance sera consacré aux fins de reconstruction, et je crois qu'il n'est que juste pour nous et pour l'emprunteur que nous protégions ce dernier de façon à ce qu'il puisse remplacer ses bâtiments avec l'argent provenant de l'assurance en cas d'incendie.

[M. A. G. Farrow.]

M. McKay:

Q. Supposons qu'il ne veuille pas rebâtir?—R. Notre garantie serait réduite d'autant et il nous faudrait saisir l'argent de son assurance afin de réduire le montant de son hypothèque.

Le président:

Q. Il y a une certaine raison pour que vous insistiez sur le fait que l'assurance doit être juste suffisante pour couvrir votre perte?—R. Si nous n'étions qu'une compagnie de prêts ordinaire, je dirais que oui, mais je considère que nos obligations vis-à-vis du cultivateur vont beaucoup plus loin.

Q. Mais si votre conception de votre devoir lui impose le fardeau d'une assurance qu'il croit plus élevée qu'il n'est nécessaire d'après son expérience personnelle, je ne suis pas certain que vous lui rendiez un service.—R. Cela peut être vrai dans un cas individuel, mais dans un grand nombre de cas, ce ne serait pas vrai.

M. Sutherland:

Q. Il peut se trouver forcé de porter une assurance beaucoup plus forte, ce qui est sans doute le cas, qu'il ne le ferait autrement?—R. Nous n'avons imposé un fardeau trop lourd dans aucun cas, c'est-à-dire si vous tenez compte de la différence qui existerait entre cette compagnie et une compagnie d'assurance mutuelle. Le fardeau peut être lourd jusqu'à ce point, mais pas plus. Nous le laissons parfaitement libre de placer une assurance sur le contenu, ou une autre assurance en plus d'un certain montant, dans les compagnies mutuelles, pourvu que nous ayons un montant spécifié proportionné à la valeur de ses bâtiments et au montant du prêt dans une compagnie à tarif réglementaire.

Q. En réalité, est-ce que l'assurance a augmenté de beaucoup?—R. Dans certains cas, l'assurance est le double, dans d'autres cas, elle est restée la même. Par exemple, si nous accordons à un homme un prêt de $5.000 seulement, et qu'il porte une assurance de $13.000, et qu'il semble que $13.000 est un montant raisonnable d'assurance vu l'état des bâtiments, nous ne lui demandons pas d'augmenter ce montant. Mais si nous lui avons accordé $12.000 et qu'il ne porte qu'une assurance de $7.000 ou $8.000, et que cette assurance ne suffirait qu'à payer le tiers ou la moitié du coût de reconstruction en cas d'incendie, nous conseillons et quelquefois exigeons une assurance plus forte.

Le président:

Q. Supposons que M. Elliott désire mettre à point un troupeau de bouvillons et veut obtenir un emprunt de $6.000 sur ces bâtiments de ferme et sur sa maison, sur lesquels il porte déjà une assurance de $13.000 et pour laquelle il paye une prime de $25 ou $26 par année, s'il peut assurer ces bâtiments ou si vous les assurez pour lui dans une compagnie à tarif réglementaire pour une montant de $6.000, est-ce que l'on aurait objection à ce qu'il place les autres $7,000 d'assurance de la manière la moins dispendieuse ou qu'il croit la plus sage?—R. Aucune objection.

Q. Cela pourrait se faire?—R. Cela se fait tous les jours.

M. Sales: Si cela ne pouvait se faire, l'avantage serait en grande partie détruit par les primes plus élevées.

Le président:

Q. Je comprends que toutes les assurances qui doivent être enlevées des compagnies à taux réduits pour être placées dans des compagnies à tarif réglementaire, compagnies que vous croyez plus sûres, sont celles où le montant est le même que celui de l'emprunt?—R. Dans aucun cas, nous n'avons demandé que l'assurance sur le contenu des bâtiments soit placée par notre entremise.

[M. A. G. Farrow.]

APPENDICE No 3

M. Gardiner:

Q. Avec le système d'assurance mutuelle dans Ontario, est-ce que la prime est fixée chaque année, d'après le nombre d'incendies, et le reste? Ces compagnies varient beaucoup dans leur organisation. Par exemple, certaines compagnies mutuelles basent leurs primes sur les pertes et les dépenses réelles de l'année précédente; d'autres fixent une prime raisonnable et ont de plus le billet de dépôt. Si les pertes de l'année ne sont pas couvertes par les recettes en espèces, elles font appel sur les billets de dépôt?—R. C'est pourquoi dans certains cas, ces primes de compagnies d'assurance mutuelle sont plus élevées que celles des compagnies à tarif réglementaire.

Q. Ceci ne se produit que pour un faible pourcentage des compagnies?—R. Un bien faible pourcentage.

Q. Ne serait-il pas possible d'avoir dans votre organisation un système d'assurance qui permettrait de réduire les primes chaque année, une fois les pertes connues?—R. Si nos emprunteurs étaient prêts à approuver un tel système.

M. ELLIOTT: Quelle était cette question?

M. Gardiner:

Q. Cette commission ne pourrait-elle pas organiser un système propre pour ses emprunteurs et solder les pertes chaque année, après que ces pertes sont connues, à même les primes?—R. Si chacun de nos emprunteurs nous donnait un billet en dépôt et signait un contrat bien défini à l'effet que mutuellement ils protégeront les différents emprunteurs en cas d'incendie, la chose serait possible. Mais vous devez vous rappeler que nous faisons affaires sur une grande échelle dans une région très exposée au feu, tellement exposée que les compagnies à tarif réglementaire ont refusé de s'en occuper, sauf la compagnie dont il est question, et toutes les compagnies d'assurance mutuelle ont dû y abandonner leurs opérations, et la seule base d'après laquelle nous avons réussi avec une compagnie à tarif réglementaire est de leur donner toutes nos assurances souscrites dans toute la province, condition sans laquelle aucune compagnie n'aurait consenti à souscrire de l'assurance dans cette partie de la province d'Ontario.

Le président:

Q. Si vous n'aviez à vous occuper que du Vieil Ontario, vous obtiendriez de l'assurance à meilleur marché?—R. Oui. Mais un homme connaît au juste les risques qu'il court.

M. Gardiner:

Q. Je puis voir comment même le Nouvel Ontario pourrait obtenir un taux moins élevé que celui du Vieil Ontario.—R. Probablement.

M. Hammell:

Q. Certaines années, ils sont lavés complètement?—R. Bien près.

M. GARDINER: Mais ceci ne peut se produire indéfiniment.

M. Sutherland:

Q. Relativement à la réponse que M. Farrow a donnée à la question posée relativement à l'assurance sur la propriété de M. Elliott, est-ce que la somme de $120 serait pour un an?—R. Non, ce serait pour trois ans, au lieu de soixante-quinze qu'il paye actuellement. Il n'y a qu'un autre point que je voudrais mentionner avant de passer aux prêts à brève échéance, monsieur le président, et ce point touche à votre première question. Cette question se rapportait aux besoins du crédit agricole dans Ontario. Même les demandes que nous avons reçues ne donnent pas une juste idée de ces besoins. Il est évident que les capitaux pour

[M. A. G. Farrow.]

les entreprises agricoles sont plus difficiles à obtenir aujourd'hui dans toutes les parties de la province qu'ils ne l'étaient il y a quelques années. Ceci peut s'expliquer de plusieurs manières. La raison principale en est, je crois, dans le fait que les capitaux privés qui dans le passé étaient disponibles dans les diverses localités pour les entreprises agricoles se sont faits très rares; la plupart ont été placés en obligations de la Victoire et le reste. Les bureaux locaux de toutes les parties d'Ontario, où il y a 20 ou 25 ans on pouvait trouver les fonds nécessaires aux prêts de district, nous disent que, depuis un an ou dix-huit mois, les fonds ont entièrement disparu et que les demandes d'emprunt sont très nombreuses dans ces districts. D'un autre côté, comme vous savez, les compagnies de prêts sur hypothèques n'ont pas eu autant de capitaux à leur disposition depuis un an ou deux qu'elles n'en avaient généralement dans le passé. A ces deux conditions, il faut ajouter le fait que pendant la période de guerre on a négligé bien des améliorations sur les fermes en attendant le retour des conditions normales. La guerre terminée, les cultivateurs ont repris leurs occupations générales, mais se sont trouvés en face de cet amoncellement d'améliorations tandis que les fonds disponibles avaient disparu. Ceci a amené une condition qui a permis à ceux qui pouvaient disposer de fonds de prêter sur des garanties meilleures et à un taux plus élevé. Je parle du Vieil Ontario maintenant. Si notre commission ne s'était pas trouvée là avec les fonds nécessaires, je suis porté à croire que peut-être les taux d'intérêt seraient plus élevés aujourd'hui qu'ils ne le sont, et je crois, de plus, qu'un grand nombre de cultivateurs qui ont pu entreprendre des améliorations n'auraient pu rien faire et les progrès auraient été nuls; les fils de cultivateurs sont restés sur la terre parce qu'ils ont pu emprunter de nous et des gens de la ville, nés sur des fermes, sont retournés à la campagne parce qu'ils ont obtenu les fonds nécessaires. De plus, dans la Nouvel Ontario, où une vaste étendue se prête aux entreprises agricoles, les gens ont dû payer un intérêt beaucoup trop élevé, je crois, un grand nombre d'entre eux ont emprunté de l'argent à un intérêt de 9 p. 100.

Le président:

Q. Où cela?—R. Dans le Nouvel Ontario; je dirai qu'il s'est prêté plus d'argent dans le Nouvel Ontario à un taux de 9 p. 100 ou plus qu'il ne s'en est prêté à un taux moindre.

M. Sutherland:

Q. Quel est le taux dans le Vieil Ontario pour les hypothèques de ferme?—R. Pour quels prêts?

Q. Les taux payés à ceux qui ont avancé de l'argent pour des prêts?—R. Il est bien facile de trouver ce renseignement.

Q. Bien, dans le cas d'hypothèques déjà placées sur des fermes, pour les prêts sur hypothèques de fermes?—R. Tout dépend de la date de l'hypothèque.

Le président:

Q. Disons depuis dix ans?

M. SUTHERLAND: Je connais plusieurs hypothèques placées l'an dernier à 6 p. 100, sans les conditions que l'on a mentionnées ici.

Le TÉMOIN: Nous avons vu bien peu de prêts faits dans ces conditions.

M. Sutherland:

Q. Il est bien facile de se renseigner aux divers bureaux d'enregistrement qui sont sous le contrôle du gouvernement?—R. Je dirais que les prêts dans le Nouvel Ontario depuis deux ans rapportent plus de 7 p. 100 d'intérêt.

Q. Vous voulez dire dans le Vieil Ontario?—R. Oui, dans le Vieil Ontario. Je dirai qu'à l'exception de nos prêts, tous ont rapporté plus de 7 p. 100.

[M. A. G. Farrow.]

M. HAMMELL: Le renseignement est contenu dans le rapport de l'inspecteur des bureaux d'enregistrement.

M. Sales:

Q. Quand vous acquittez une hypothèque vous constatez quel est le taux? —R. Oui.

Q. Quel est-il?—R. Le taux varie suivant la date à laquelle l'emprunt a été contracté. Il n'était pas rare d'emprunter de l'argent à 5 p. 100 dans le Nouvel Ontario, il y a quatre, cinq ou six ans, mais il y a très peu d'argent à prêter aujourd'hui même à 6 p. 100. Je ne connais pas une seule compagnie ou société de prêt en Ontario qui prête aux fermiers à 6 p. 100 et il y en a très peu qui prêtent à 7 p. 100.

Q. Constatez-vous que des gens s'adressent à vous pour emprunter à meilleurs termes dans le but d'acquitter leurs hypothèques?—R. Oui, et pour d'autres fins également.

Le président:

Q. Quel taux les compagnes ordinaires de prêt de la province d'Ontario exigent-elles actuellement?—R. Les grandes compagnies de prêts d'Ontario aujourd'hui, et depuis quelques années, consentent très peu de prêts sur les fermes. La majorité ont restreint leurs prêts aux villes et je crois que le taux courant de l'intérêt dans le Vieil Ontario contre des garanties de premier ordre est de 7 à 8 p. 100 cette année, et je parierais qu'il y a eu autant, sinon plus, de prêts de consentis à $7\frac{1}{2}$ ou 8 p. 100 qu'à un taux moindre.

Q. Dans le Vieil Ontario?—R. Dans le Vieil Ontario.

Q. Vous souvenez-vous de ce que M. Bowman a dit être le taux de la *Mutual Life*?—R. Non.

M. SALES: Il a dit de $6\frac{1}{2}$ à 7 p. 100 et qu'il y avait très peu de demandes en Ontario.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il a dit qu'elle avait consenti un prêt à $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Le TÉMOIN: Je connais une maison à Toronto (et vous la connaissez très bien, monsieur le président) qui n'est pas une institution de prêt, mais qui prête beaucoup d'argent...

Le président:

Q. Une étude d'avoués?—R. Oui.

Q. On leur confie de l'argent en fiducie?—R. Oui. Elle a manipulé beaucoup d'argent depuis un an ou deux, et je crois que vous constaterez qu'elle n'a pas prêté d'argent sur des fermes à moins de $7\frac{1}{2}$ p. 100, et la plus grande partie a été prêtée à 8 p. 100. Personne ne m'a dit et je n'ai pas vu le moindre indice indiquant qu'il n'y avait pas une grande demande de prêts pour fins agricoles.

Q. Il y a des situations qui sont locales, des régions prospères, où les gens se fient à leurs voisins; il peut se trouver dans ces endroits passablement d'argent prêté à un taux raisonnable.—R. J'ai essayé de contrôler aux sources où l'on réuni les données la somme d'argent prêtée sur hypothèque sur les fermes d'Ontario, mais je n'ai pu le faire. J'ai fait cela pour nos prêts à brève échéance; un homme qui fait une demande de prêt dépose un état complet de ses affaires, qui nécessite la déclaration de toute hypothèque et le nom du créancier hypothécaire. J'en ai fait un relevé dans tous les arrondissements de la province et j'ai constaté qu'environ 80 p. 100 des hypothèques sont détenues par des particuliers résidant dans les différents arrondissements.

M. Elliott:

Q. Pour quelle raison les financiers refusent-ils de prêter sur des fermes à l'heure présente?—R. Je ne crois pas qu'ils aient d'objection. J'ai discuté cette

[M. A. G. Farrow.]

question avec les directeurs de plusieurs compagnies de prêt et ils prétendent que dans les villes les frais d'administration sont moins considérables et l'intérêt plus élevé.

M. Hammell:

Q. Et ils y font de plus gros prêts?—R. Oui, ils font de plus gros prêts. Ils n'aiment pas les prêts de $3,000 ou $5,000; ils préfèrent ceux de $25,000 ou $50,000, qui sont plus rémunérateurs.

M. Sutherland:

Q. Les difficultés que vous avez mentionnées relativement aux bâtiments et autres choses, depuis la guerre, ne proviennent-elles pas de ce que les matériaux et la main-d'œuvre coûtent un prix excessif, même à l'heure actuelle?—R. Voici ce que j'ai dit: Pendant la guerre ils négligèrent de faire les améliorations pour des raisons qu'ils connaissent mieux que personne; après la conclusion de la paix il leur fallut faire ces améliorations; cela s'imposait. Il leur fallut retourner aux méthodes normales, et pour cela les améliorations étaient nécessaires, et pour les accomplir il leur fallut, dans nombre de cas, emprunter de l'argent.

Q. Avancez-vous de l'argent aux fermiers pour leur permettre de drainer et d'assainir la terre?—R. Oui.

Q. Un facteur important de l'assainissement des terres, c'est la taxe de vente qui est maintenant ajoutée au coût. Vous soucie-t-il de vous prononcer sur l'effet que cela produit, l'énorme augmentation du prix des tuiles de drainage depuis quelques années, presque le double; à part cela il y a la taxe de vente à ajouter pour l'assainissement de terres qui ne rapportent rien. Je crois que le comité devrait s'occuper de cette question, surtout si l'on tient compte des prêts qui se négocient de temps à autre.

Le président:

Q. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?—R. Monsieur le président, je n'ai aucun doute que l'argent placé dans le drainage de bonnes terres arables, quand le drainage est bien fait, est de l'argent bien placé. Toutefois, le prix d'achat des tuiles comparé à l'installation est une partie insignifiante du coût du drainage. Mais je crois qu'on ne doit rien négliger de ce qui pourrait réduire les frais de drainage dans l'Ontario, car c'est ce qui fait hésiter les fermiers à l'installer. Il y a dans la province très peu de fermiers qui ne bénéficieraient pas d'un drainage convenable.

M. Sutherland:

Q. Sur quoi vous appuyez-vous pour dire que le prix des tuiles n'est pas très élevé?—R. Ce que je veux dire, si je comprends bien l'application de la taxe, c'est que, bien qu'il y ait eu hausse, l'augmentation, comparée au prix total de l'installation du drainage, est plutôt modique. Je crois qu'on devrait faire tout ce qui est possible pour y remédier.

Q. En réalité le prix des tuiles, dans la plupart des cas, représente plus de la moitié des frais de drainage?—R. Pas dans notre région. J'ai des chiffres pour un champ de 25 acres sur ma propre ferme.

Q. De petites tuiles?—R. Surtout des tuiles de 4 pouces, mais souvent des tuiles de 8 pouces. Soixante-quinze pour cent des tuiles employées dans l'Ontario sont de 5 pouces ou moins.

Q. Très souvent les drains principaux sont de 16, 18 ou même 20 pouces?—R. Une très petite proportion.

Q. Je suis au courant de deux entreprises qui se font actuellement.—R. Vous faites allusion à un drain municipal?

[M. A. G. Farrow.]

Q. Un drain municipal, dont les frais sont répartis sur les fermes.—R. Dans ce cas le prix est très élevé. Mais pour le drainage individuel on emploie un très petit pourcentage de tuiles dépassant 5 pouces et le prix des tuiles ne représente pas la plus grande partie des frais de drainage.

Q. C'est à cause du prix excessif que l'on ne fabrique aujourd'hui pour l'usage des fermes, que la moitié de ce que l'on fabriquait autrefois?—R. Je ne sais pas.

M. SALES: Vous croyez que l'imposition de la taxe de vente empêche le drainage d'une partie des terres?

M. SUTHERLAND: Cela y contribue. Le but c'est d'assainir les terres stériles.

M. SALES: Voici le point: L'imposition d'une taxe de vente, lorsqu'elle affecte la production d'un pays, est-elle sage?

Le TÉMOIN: Puisse-je poser une question relativement à ce qu'a dit M. Sutherland au sujet du drainage?

Le PRÉSIDENT: Il est une heure et nous aurons le plaisir de vous entendre de nouveau cette après-midi. Nous reviendrons à quatre heures cette après-midi. J'ai une ou deux questions à poser au comité avant qu'il ne se disperse. Entre temps le comité sera aujourné jusqu'à quatre heures cette après-midi.

Le comité s'ajourne jusqu'à quatre heures.

Séance de l'après-midi

4 heures du soir.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions agricoles au Canada reprend sa séance à quatre heures de l'après-midi, M. McMaster, président, au fauteuil.

M. A. G. FARROW est rappelé.

Le président:

Q. J'ai une ou deux questions à poser relativement au crédit à longue échéance avant que nous abordions le sujet du crédit à courte échéance Pouvez-vous me dire s'il est jamais arrivé que, pour couvrir le remboursement d'une hypothèque antérieure, votre commission ait consenti un prêt dépassant le montant de l'hypothèque?—R. Dans presque tous les cas. Je dois dire que nos prêts servent généralement à d'autres fins que le remboursement des hypothèques.

Q. Je viens de lire aux membres du comité les règlements des banques agricoles, qui correspondent plus ou moins à votre commission, et qui se tiennent au courant des ventes subséquentes des propriétés sur lesquelles elles ont prêté de l'argent, afin de s'assurer si l'évaluation de ces terres était satisfaisante ou modérée. Suivez-vous cette politique?—R. Oui, nous le faisons; mais le nombre de ventes de terres sur lesquelles nous avons prêté de l'argent fut si minime que les chiffres que nous possédons n'ont pas une grande portée à l'heure actuelle.

Q. Je concède qu'ils n'ont pas une grande portée à l'heure actuelle, mais ils ont une signification pour chaque cas particulier?—R. Oui, et je crois que dans presque tous les cas nous avons constaté une situation à peu près semblable à celle que vous avez notée là-bas, c'est-à-dire que notre évaluation était plus basse que le prix de vente.

Q. Vous vous proposez de continuer cette politique?—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Monsieur Farrow, je ne sais pas s'il s'est présenté des cas comme celui-ci, mais si vous prêtez de l'argent sur une ferme et si le propriétaire faillit et que vous en veniez à forclore l'hypothèque, cette ferme devient la propriété de la commission, elle tombe entre vos mains et c'est vous qui la vendez?—R. Oui.

Q. Supposons que la ferme soit vendue pour $3,000 ou $4,000 et que ce montant dépasse le montant de l'hypothèque que faites-vous du surplus?—R. Nous le portons au crédit du débiteur pour payer ses créanciers ou nous le portons à son compte personnel.

Q. Tout ce que vous voulez c'est de vous rembourser?—R. Exactement.

Le PRÉSIDENT: A-t-on d'autres questions à poser relativement aux prêts à longue échéance?

M. Hammell:

Q. Monsieur Gardiner est absent et il se proposait de poser cette question à M. Farrow: Croyez-vous que le gouvernement de la province d'Ontario sera toujours en état d'acheter les débentures que vous émettez? Actuellement vous vendez ces débentures au gouvernement de l'Ontario, au bureau du trésor, n'est-ce pas?—R. Je ne conçois pas qu'il ne puisse pas toujours le faire. Les bureaux d'épargnes encaissent les dépôts plus rapidement que nous ne pouvons les utiliser et tant qu'il en sera ainsi il pourra continuer d'acheter nos débentures. Mais même si la situation changeait les circonstances présentes et la loi actuelle lui permettent d'acheter nos débentures, mais il lui faudrait soit augmenter le taux d'intérêt ou les acheter à perte: s'il ne se souciait pas d'adopter cette alternative, la loi lui permet de garantir nos débentures et nous pourrions les offrir au public comme la chose se fait aux Etats-Unis.

Le président:

Q. On nous dit que le gouvernement américain ne garantit pas les débentures de la banque agricole.—R. Ce n'est pas mon impression; je crois qu'il le fait, monsieur le président.

Q. Vous avez peut-être raison, mais M. King nous a dit qu'il ne le fait pas, que le public tient les débentures ou bons des banques agricoles en si haute estime qu'il n'a pas été nécessaire que le gouvernement les achetât. On m'a bienveillamment expédié ce rapport des Etats-Unis.—R. Ne sont-elles pas exemptes de l'impôt?

Le PRÉSIDENT: Peut-être; je l'ignore.

M. HAMMELL: Oui.

Le président:

Q. On souscrivit plus que le montant de leurs bons même à 4½ p. 100?—R. Le trésor des Etats-Unis n'a-t-il pas souscrit leurs débentures ou ne les ont-elles pas souscrites elles-mêmes?

Q. Non, au contraire le public en souscrivit une si forte somme qu'elles purent racheter du trésor pour $70,000,000 de plus que la loi ne les oblige de racheter annuellement.

M. MILNE: Le gouvernement fédéral n'a-t-il pas souscrit le capital au début?

Le PRÉSIDENT: Si j'ai bonne mémoire, le gouvernement souscrivit une partie du capital des banques fédérales agricoles et les banques à même leurs profits, achètent leur capital graduellement, tant par année. L'an dernier elles purent racheter non seulement la proportion convenue, mais pour $70,000,000 de plus.

[M. A. G. Farrow.]

J'espère que les membres du comité trouveront le loisir de lire ce rapport, que l'on a distribué ce matin. Il est vraiment intéressant.

M. Hammell:

Q. La raison pour laquelle je vous ai posé la question c'est que M. Gardiner n'est pas présent et qu'il voulait faire consigner votre réponse. Je lui ai dit que jusqu'à présent les dépôts faits dans les banques d'épargnes de la province d'Ontario étaient plus que suffisants pour acheter les débentures.—R. J'ai le renseignement que vous avez demandé ce matin, monsieur le président.

Le président:

Q. Donnez-le nous?—R. Le chiffre de l'intérêt dû le 31 octobre est de $30,440.19.

Q. L'intérêt seul?—R. L'intérêt seul. J'allais expliquer que jusqu'à cette époque l'émission d'un prêt de 20 ans partait d'une date donnée et que pour les mois qui séparaient le consentement du prêt de cette date nous exigions un intérêt fixe de 6 p. 100, de sorte que l'échéance de nos prêts tombe à certaines périodes fixes de l'année; à la fin du premier exercice—nous n'avions été en fonction qu'une partie de l'année—la somme d'intérêt seul due était ce que j'ai dit.

Q. Trente mille dollars?—R. Trente mille quatre cent quarante dollars et dix-neuf cents.

Q. Dus?—R. Qui leur étaient dus.

Q. Et en souffrance, non soldés?—R. Les arrérages étaient de $1,914.31.

Q. Vous considérez que cela était satisfaisant, n'est-ce pas?—R. Oui, si l'on tient compte de la situation l'an dernier. Sans doute cela a été réduit depuis.

Q. De combien?—R. $211. Les arrérages aujourd'hui sont $1,703.31.

Q. Sur une somme dépassant $30,000?—R. Les arrérages représentent 5.9 p. 100 de l'intérêt dû.

Q. C'est-à-dire, 5.9 p. 100 de l'intérêt échu n'a pas été soldé?—R. C'est exact.

M. Hammell:

Q. Avez-vous le montant du capital échu?—R. Aucune partie du capital n'était échue à cette époque.

Le président:

Q. Aucune partie du principal n'était en souffrance?—R. Pas de principal en souffrance.

Q. Allons-nous maintenant passer à l'autre projet? Monsieur Farrow, si je comprends bien, vous avez un autre mode de crédits privés pour des périodes plus courtes que le premier?—R. Oui.

Q. Voulez-vous nous expliquer cela? Dites-nous ce que c'est que le crédit à brève échéance. D'abord expliquez ce que vous appelez un crédit à brève échéance?—R. Un crédit à brève échéance, tel que défini par la loi des prêts agricoles de l'Ontario, c'est un régime coopératif de finance entre les fermiers d'une municipalité, le conseil municipal et le gouvernement provincial.

Q. Permettez-moi d'abord de poser cette question: En quelle année la loi fut-elle adoptée?—R. 1921. La loi autorise la formation d'une association municipale composée d'au moins trente fermiers qui deviennent actionnaires de l'association. Pour être actionnaire un fermier doit souscrire une action de $100 sur laquelle il doit verser 10 p. 100, le reliquat restant sujet à appel. Les membres locaux prient alors le conseil municipal de souscrire la moitié du montant de capital souscrit par eux-mêmes.

Q. C'est le township?—R. Le conseil du township. On prie ensuite le gouvernement provincial de souscrire un montant égal à la souscription du conseil

[M. A. G. Farrow.]

municipal. Cela veut dire que les fermiers doivent souscrire au moins $3,000 et verser $300, le conseil municipal $1,500 et verser $150.

Q. Et verser $150?—R. Le conseil municipal verse $150 et le gouvernement provincial une somme égale. Cela ferait un minimum de $6,000 de capital souscrit dont $600 versé. Un conseil de sept administrateurs régit l'association. Les trente fermiers ou plus choisissent le président, le vice-président et un administrateur. Le conseil municipal nomme deux administrateurs et le gouvernement deux. Ces derniers doivent tous être des habitants du township, choisis avec le plus grand soin et représentant toutes les parties de la municipalité; il y a exception toutefois pour un homme qui représente notre commission, un fonctionnaire du gouvernement, qui remplit les fonctions de surveillant, qui assiste aux réunions et qui fait toutes les enquêtes nécessaires.

M. McKay:

Q. Il fait partie des sept?—R. Il fait partie des sept.

Q. Un fermier?—R. Il fait partie de notre commission.

Q. Est-il fermier?—R. En réalité, il a été élevé sur une ferme.

Le président:

Q. Pas nécessairement un fermier pratiquant?—R. Non. Ce septième administrateur est un homme parfaitement au courant des questions agricoles, un homme qui a été élevé sur une ferme, un homme spécialement formé pour ce genre de travail.

M. McKay:

Q. Il y aurait six administrateurs de la localité?—R. Six hommes de la localité.

M. Hammell:

Q. Le septième administrateur peut remplir les mêmes fonctions dans plusieurs associations?—R. Il peut remplir les mêmes fonctions dans 12 ou 15 différentes associations. Les sept administrateurs nomment un secrétaire permanent. Le secrétaire est le seul fonctionnaire dont les services sont rémunérés.

Le président:

Q. Le nommez-vous secrétaire-trésorier?—R. Il est le secrétaire-trésorier de l'association de prêts agricoles. Chacun des actionnaires de l'association de prêts agricoles a droit d'emprunter de l'association pour tout objet légitime se rattachant à l'agriculture une somme n'excédant pas $2,000 pour un an; il a le privilège de faire renouveler le prêt pour un an si l'objet n'a pas été atteint.

Q. Empruntent-ils ordinairement sur des billets?—R. Quand cela n'est pas satisfaisant, d'autres garanties sont exigées.

Q. Satisfaisant pour qui?—R. Les administrateurs. Les administrateurs de l'Association de prêts agricoles se prononcent sur tous les prêts consentis à leurs membres.

Q. Leur faut-il d'autre sanction?—R. Oui. Ils sont ensuite contrôlés par notre commission. Je les passe tous en revue moi-même.

Q. Avez-vous le droit de les refuser?—R. Oui, et j'en refuse parfois.

Q. On ne peut consentir aucun prêt en vertu de ce régime sans que les administrateurs de l'association locale du township l'ait approuvé?—R. Non.

Q. Et que le bureau central de Toronto l'ait approuvé?—R. C'est exact. Ces prêts portent 6 p. 100 d'intérêt payable par l'emprunteur et l'association paye six septièmes de un pour cent de moins pour toute la somme qui lui est avancée. Elle réalise six septièmes de un pour cent sur l'argent qui lui est avancé.

Q. Quand vous dites que l'argent est prêté à l'association, cela engage-t-il la responsabilité, la responsabilité personnelle, pour le remboursement, des membres

[M. A. G. Farrow.]

de l'association?—R. La responsabilité personnelle est restreinte à $100 chacun, montant de la souscription.

Q. Dont 10 p. 100 seulement est versé?—R. Qui est placé par l'association dans des bons ou débentures et gardé en fiducie au bureau de notre association avec les engagements signés de souscription qui s'élèvent à $6,000.

Q. De sorte que vous avez une prise sur chacun des membres de l'association jusqu'à concurrence du montant de leur capital souscrit?—R. Oui.

Q. Est-ce exact?—R. Oui.

Q. Quand le prêt est approuvé l'argent est avancé à l'association locale, j'imagine, et versée au secrétaire-trésorier?—R. L'argent est toujours envoy- au secrétaire-trésorier. Les chèques sont faits payables à l'association, ils sont endossés par le secrétaire-trésorier et remis aux emprunteurs.

Q. Le même chèque?—R. Le même chèque.

Q. On n'émet pas un nouveau chèque?—R. Non, c'est le même chèque. On économise les timbres, etc.

Q. Depuis combien de temps cette loi est-elle en vigueur? Depuis le mois de mai 1921?—R. Oui.

Q. Elle fut sanctionnée le 3 mai 1921?—R. Oui.

Q. Quand êtes-vous entré en fonction, monsieur Farrow?—R. C'est au mois d'août 1921 que notre bureau a commencé à fonctionner. Il fallut sans doute quelque temps pour parfaire l'organisation et ce ne fut que tard à l'automne de 1921 que les premiers prêts furent accordés.

Q. Voulez-vous maintenant nous expliquer comment le projet fonctionne, indiquant les avantages et les incovénients?

M. McKay:

Q. Ne serait-il pas sage de porter au dossier le but pour lequel ces prêts sont consentis?—R. Le but des prêts? Bien qu'il soit stipulé, un grand nombre sont affectés à des fins tellement générales qu'on peut bien dire qu'on peut consentir un prêt pour toute fin légitime touchant l'agriculture. Un homme qui désire emprunter de l'association s'adresse au secrétaire et lui demande une formule de demande. Il indique le but du prêt dans sa demande. Il remplit une formule indiquant quand il aura besoin de l'argent et l'époque à laquelle il se propose de le rembourser, pourvu, toutefois, que ce soit avant le 31 décembre, époque de l'échéance de tous les prêts. Il donne aussi un état détaillé et complet de ses affaires.

Le président:

Q. Permettez-moi de vous interrompre pour un instant. Je vois dans ce petit opuscule que m'a passé M. Hammell qu'il y a au moins un objet pour lequel on peut consentir un prêt qui ne tombe pas dans la catégorie que vous avez mentionnée. On peut emprunter cet argent pour

(*f*) Assurance contre l'incendie ou au décès quand, de l'avis des administrateurs, elle est requise comme garantie complémentaire d'un prêt effectué pour l'un des objets susmentionnés.

Les objets susmentionnés sont:

(*a*) Achat de semences, fourrage, engrais et autres provisions;
(*b*) Achat d'instruments et machines;
(*c*) Achat de bêtes à cornes, chevaux, moutons, cochons et volailles;
(*d*) Pour payer les frais d'exploitation de la ferme, d'un ranch, d'une laiterie ou autres entreprises agricoles;
(*e*) Pour payer les frais de préparation de la terre à la culture.

[M. A. G. Farrow.]

Il vaut autant consigner ces renseignements, car le procès-verbal du comité est publié par tout le pays et ceci est un renseignement utile. Je vous ai interrompu, monsieur Farrow, veuillez continuer. R. La déclaration que doit faire chaque emprunteur indique en détail les machines et le bétail qu'il possède et une évaluation de chaque article. Elle indique toutes ses obligations de quelque nature qu'elles soient; elle contient une description de sa terre et des charges dont elle est grevée ainsi que de tous les détails concernant la moisson de l'année précédente et de l'ensemencement de l'année courante. Cette déclaration doit dans tous les cas être certifiée par l'emprunteur.

Q. Certifiée sous serment?—R. Non, nous n'avons pas exigé le serment, mais nous nous proposons maintenant d'exiger une déclaration attestée par serment. La demande et la déclaration sont envoyées au secrétaire et sont soumises à la commission locale et, dans la majorité des cas, le demandeur est prié de se présenter en personne devant la commission. La commission exerce une grande influence en avançant l'argent dont l'arrondissement a besoin, car les administrateurs sont très sympathiques vis-à-vis des fermiers de l'arrondissement qui sont dans le besoin. On a choisi ces hommes avec grand soin, des hommes de bon jugement, honorables, des hommes qui ne sont pas trop optimistes, des hommes qui ne craignent pas d'examiner les choses à fond.

M. Hammell:

Q. Des hommes avisés?—R. Des hommes avisés.

Le président:

Q. Comment pouvez-vous assurer le choix d'hommes avisés? Le gouvernement n'a rien à y voir? R. Non, mais l'organisation de ces associations nous a été entièrement confiée depuis le début. Règle générale, nous devons nous rendre à deux ou trois réunions d'organisation et il est de notre devoir de trouver des hommes ayant la compétence voulue pour administrer une affaire de ce genre et il n'est pas difficile de trouver dans les municipalités des hommes possédant les qualités nécessaires, un bon jugement et prenant suffisamment d'intérêt au bien-être général pour consacrer quelques loisirs à l'exercice de leurs fonctions.

M. McKay:

Q. Ces hommes sont-ils emprunteurs eux-mêmes?—R. Non. Nous nous efforçons de ne pas nommer administrateurs des hommes susceptibles de devenir emprunteurs. Il pourrait y avoir une petite proportion qui serait emprunteurs, mais une proportion très minime.

Q. Leurs services sont absolument gratuits à l'exception du secrétaire-trésorier?—R. Oui.

Q. Je remarque dans un rapport sur l'application de la loi, au Manitoba, que presque tous les membres de l'association sont emprunteurs, que les administrateurs détiennent les plus gros prêts. C'est le rapport Jackman.—R. Il n'en est pas ainsi dans l'Ontario. Le nombre de prêts consentis aux administrateurs de nos associations est très minime. Je ne saurais en donner le chiffre, mais il est très petit. Il y a des villes où pas un seul dollar n'est prêté à un administrateur.

Q. Quelle est la durée de ces prêts?—R. Toutes les échéances tombent le 31 décembre de l'année dans laquelle ils sont consentis, mais ils sont renouvelables.

Q. Quel est le chiffre maximum d'un prêt?—R. Le maximum est de $2,000.

Q. Cet opuscule donne $1,000.—R. Cela a été modifié à la session de 1922.

M. Elliott:

Q. Avez-vous de la difficulté à trouver des hommes qui acceptent la responsabilité d'administrateurs?—R. Non, pas beaucoup.

[M. A. G. Farrow.]

Q. J'imaginerais qu'un homme refuserait la responsabilité d'avoir à dire que son voisin mérite un prêt ou non.—R. Ce motif, ajouté au fait que les fermiers semblent ne pas aimer que leurs voisins sachent qu'ils sont emprunteurs constitue l'une des difficultés que présente l'organisation d'une association de prêts agricoles, mais cette difficulté n'affecte pas le fonctionnement de l'association. Je n'ai pas encore entendu de critique des associations en fonctionnement venant des emprunteurs ou de ceux qui projettent d'emprunter se plaignant de ce que la question soit soumise au conseil.

Q. Ne constatez-vous pas que les emprunteurs hésitent à faire connaître leur situation financière à la commission? J'imagine que la chose deviendrait plus ou moins du domaine public?—R. Non, ils n'hésitent pas. On avertit les administrateurs à la première réunion de la responsabilité qui retombe sur eux. On les prie de traiter avec discrétion et égards les questions qui leur sont soumises; ils s'engagent à le faire et ce sont des hommes d'honneur dont on accepte la parole.

M. McKay:

Q. Les fermiers sont-ils éligibles à la commission?—R. Oui, si ce sont des fermiers pratiquants.

Le président:

Q. Et on les engage à faire la même promesse. Dites-nous maintenant comment les associations de prêts agricoles sont formées. Je constate que la loi stipule: "que l'on peut former des associations de prêts agricoles dans le but de prêter de l'argent aux termes de cette loi dans toute partie de la province d'Ontario décrite dans le certificat d'incorporation, quand on désire former une telle association, et que demande est faite en la forme prescrite, mentionnant le territoire où l'association doit être formée." cette demande est adressée au conseil agricole à Toronto. Est-ce la commission qui propose la formation d'une commission ou si ce sont les gens eux-mêmes qui le proposent?—R. Voici comment on a formé les associations existantes: un fermier nous écrit et nous expose son cas, il explique qu'il a besoin d'un emprunt pour tel et tel objet. Il ne désire qu'un emprunt à brève échéance. Nous lui répondons que le seul moyen de l'assister à obtenir un emprunt à brève échéance, c'est par l'entremise d'une association de prêts agricoles, et s'il n'y a pas d'association organisée dans le township, nous l'avisons sur la procédure à suivre pour en former une; nous lui expédions une formule de demande que doivent signer cinq fermiers responsables de la municipalité. Par cette formule notre bureau est prié de former une association. A la réception de cette demande nous convoquons une réunion publique des fermiers du township où nous leur expliquons le projet, son fonctionnement, et si à une telle réunion nous obtenons l'adhésion d'un nombre suffisant de fermiers, il n'y a pas de difficulté à former une association. Nous avons éprouvé beaucoup de difficulté à soulever l'enthousiasme des fermiers et à compléter l'organisation. Nous n'avons pas insisté. Nous n'avons pas entrepris de former des associations à moins d'en être priés. Nous rencontrons plusieurs motifs d'oppositions à la formation d'associations où la chose a été suggérée; malheureusement il est difficile d'organiser les fermiers pour cet objet aussi bien que pour autre chose et il est extrêmement difficile d'induire les fermiers de se rendre aux réunions de ce genre, et nous ne nous proposons pas d'insister pour la formation des associations. Je ne crois pas que cela soit convenable. Si les fermiers ne prennent pas suffisamment d'intérêt dans la chose, une fois que la question est posée, il serait inconvenant de charger un homme de vendre des actions de l'association.

[M. A. G. Farrow.]

M. Elliott:

Q. Combien de ces associations y a-t-il présentement dans la province d'Ontario?—R. Quinze. Le conseil municipal et le gouvernement ne sont pas tenus d'acquérir des actions.

M. McKay:

Q. Vous ne progressez pas très vite?—R. Non, et je crois que cela est heureux dans les circonstances présentes.

M. Hammell:

Q. Quel est le montant des prêts à brève échéance?—R. $266,055. Il a été remboursé $16,957.50 sur le principal. On a payé $3,634.31 en intérêt. Il convient de noter qu'au 1er octobre très peu de prêts remontaient à plus de quelques mois; très peu avaient six mois d'existence, et au moment où ils furent consentis on n'anticipait pas que leur objet serait atteint le 31 décembre, et nous comptions devoir les renouveler.

Le président:

Q. Que pensez-vous de la nécessité de ce genre de crédit, comparée à la nécessité du crédit à longue échéance?—R. Je crois que les deux modes de crédit sont également nécessaires, peut-être pas au point de vue de la somme à prêter, mais pour ce qui concerne la commodité des fermiers.

M. Hammell:

Q. Le nombre de demandes atteste-t-il ce fait?—R. Non, le nombre de demandes que nous avons reçues n'atteste pas ce fait, mais nous avons observé, en discutant la chose avec les hommes que nous avons le privilège de rencontrer, qu'il y a presque partout nécessité pour ce genre de crédit; en d'autres termes, je suis convaincu que dans presque toutes les municipalités de l'Ontario, du Vieil Ontario surtout, que l'existence d'une association de prêts agricoles serait d'une grande assistance aux fermiers.

M. Elliott:

Q. Est-ce que les banques, avec leur constitution actuelle et leur habitude de serviabilité à l'endroit des fermiers, ne répondent-elles pas à ce besoin?—R. Demandez-vous si elles devraient le faire?

Q. Non, ne le font-elles pas?

Le président:

Q. Le font-elles ou peuvent-elles le faire?—R. Apparemment elles ne le font pas.

M. Milne:

Q. Quel intérêt exigent-elles sur ce genre de prêts?—R. 6 p. 100 à l'emprunteur. Presque 1 p. 100 va à l'association comme bénéfice, pour payer ses menus frais.

M. Hammell:

Q. Le salaire du secrétaire-trésorier?—R. Oui, et les timbres et autres petites dépenses qu'elle doit faire.

Q. Le taux d'intérêt est-il le même que pour les prêts à longue échéance?—R. Non. Il est de 6 p. 100 à la fin de l'année civile, et si le but du prêt n'a pas été réalisé il peut être renouvelé pour une autre année. Par exemple, si le 31 décembre le but du prêt n'a pas été réalisé le prêt est continué.

[M. A. G. Farrow.]

Le président:

Q. Monsieur Farrow, savez-vous, par expérience, qu'il existe un usage commercial indiquant qu'il y a un besoin réel de ce crédit rural à brève échéance: un usage qui oblige les fermiers emprunteurs à passer par une tierce partie? Nous vous serions obligés si vous nous disiez que vous avez remarqué un tel état de choses.—R. Il y a nombre de cas où les fermiers bénéficieraient du crédit, alors qu'il leur est apparemment impossible de se le procurer ou, quand, pour l'obtenir, ils doivent passer par des procédures très coûteuses.

Q. Pouvez-vous particulariser?—R. Je le puis.

Q. Je ne vous demande pas de noms ou de détails de ce genre, mais quant à la pratique?—R. Par exemple, un homme achète des bouvillons. C'est un fait parfaitement connu que la majorité des acheteurs de bouvillons doivent employer un agent, car ils n'ont pas suffisamment de fonds; l'agent fournit les fonds et non seulement exige un bon intérêt mais encore une commission substantielle sur les achats. Par exemple, ce n'est pas un fait extraordinaire que l'agent exige un cent la livre en plus de l'intérêt sur l'argent avancé.

Q. Ce courtier emprunte-t-il cet argent de la banque?—R. D'individus, de banquiers privés ou d'autres sources analogues.

Q. Ces courtiers qui exigent qu'on leur paye intérêt sur les fonds qu'ils avancent possèdent-ils beaucoup d'argent eux-mêmes ou l'obtiennent-ils de la banque? —R. Je crois qu'ils l'obtiennent de la banque. Ils ont dans la plupart des cas suffisamment de capitaux pour couvrir une partie de la transaction, mais quelquefois ils doivent s'adresser à la banque.

Q. Si le fermier pouvait obtenir crédit de la banque ou de quelque autre source de crédit, serait-il en état d'acheter les bouvillons pour son propre compte et économiser la commission d'un cent la livre?—R. Bien, prenons le cas où il existe une association de prêts agricoles. Il peut s'adresser à cette association et emprunter assez d'argent pour payer un wagon de bouvillons. Cet emprunt lui coûte $6\frac{1}{2}$ p. 100 payable à l'échéance du prêt et non à l'avance, et si vous calculez la différence entre ce mode et le mode que j'ai décrit, alors que pour du bœuf de 6c. il lui faut payer une commission d'un cent la livre à part l'intérêt, vous constaterez qu'elle est notable; la différence affecte considérablement le bénéfice qu'il pourrait réaliser et est loin de l'encourager à continuer.

Le président:

Q. Monsieur Elliott, vous êtes un commerçant de bestiaux.

M. Elliott:

Q. J'allais demander, monsieur Farrow si les gens qui adoptent ce mode d'affaires, je veux dire les commerçants de bestiaux et les bouviers, gardent la haute main sur le bétail tant qu'il reste en la possession de cet homme, comme garantie?—R. Les conditions varient. Quelquefois ils le font; quelquefois pas. Celui qui achète du bétail pour l'engraisser est presque l'obligé du commerçant.

Q. Il lui faut virtuellement revendre son bétail à ce marchand?—R. Oui.

Q. Ce n'est pas là une méthode avantageuse?—R. Des commerçants de bestiaux m'ont dit que ce n'en était pas une, et je crois qu'ils ont raison.

Le président:

Q. Cela illustre l'application du vieil adage que l'emprunteur est à la merci du prêteur?—R. Oui.

M. McKay:

Q. Supposons qu'un acheteur puisse emprunter de l'association, quelle garantie pourrait-il fournir?—R. Cela dépendrait entièrement des biens meubles qu'il possède.

[M. A. G. Farrow.]

Q. Prenons comme exemple un mauvais créancier; supposons qu'un fermier à bail veuille acheter trente ou quarante bouvillons pour l'hivernage.—R. La première condition serait évidemment qu'il fût de bonne réputation et qu'il fût un fermier compétent. Prenant pour acquis qu'il possédât ces qualités mais n'eût pas assez d'effets pour lui donner droit au crédit—supposons qu'il eût des effets pour $2,000, basé sur une évaluation modérée; c'est un chiffre modéré pour un homme qui exploite une ferme de cent acres et un fermier à bail possède généralement son bétail. . .

Q. Suposons qu'il ne possédât pas de bétail?- R. Qu'il n'eût pas d'effets?

Q. Supposons qu'il n'eût pas d'effets.- R. Il est assez difficile de concevoir un exemple de ce genre, car pour exploiter une ferme il doit posséder des chevaux, des machines et du bétail.

Q. Supposons qu'il possédât l'outillage.—S'il possédait pour $2.000 d'effets il aurait probablement droit à $700 ou $800 de crédit sur la garantie de ces effets. Si c'est un homme de haute réputation on lui avancerait probablement $1.000 ou $1,200 pourvu que l'association grevât le bétail acheté aussi bien que les effets qu'il possède sur la ferme. Un aspirant emprunteur qui se trouve dans la situation que vous avez décrite serait anxieux, à mon avis, d'offrir en garantie tout ce qu'il possède, pourvu qu'il soit convaincu que le prêteur sera juste et raisonnable; il ne devrait pas hésiter à offrir en garantie tout ce qu'il possède pour obtenir, à bonnes conditions et à longue échéance, l'argent dont il a besoin pour lui permettre d'engraisser ses bouvillons. Evidemment on tient compte de plusieurs facteurs comme vous l'avez indiqué, mais s'il possède l'engrais voulu pour ses bouvillons. . .

Q. Quels sont les frais?—R. Il n'y a pas de frais pour personne. La loi stipule que le billet de garantie sera déposé chez le greffier de la cour de comté.

Q. Je comprends que le billet de garantie est acquitté sans frais?—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Supposons que je veuille emprunter $2.000 pour acheter des bestiaux et que cette somme représente toute la valeur de mes biens, et que j'obtienne le prêt, alors mes biens comprendraient $2.000, la valeur originelle de mes effets, et en plus la valeur des bestiaux que j'aurais achetés. Croyez-vous qu'il serait prudent de prêter à un homme qui se trouverait dans cette situation, qui posséderait des bestiaux pour la valeur de $2.000, une somme correspondante pour acheter des bestiaux?—R. Non.

Q. Pourquoi?—R. A cause de circonstances imprévues qui pourraient survenir et déprécier la valeur de votre bétail; en tout cas, je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de gens qui ont droit à un crédit représentant 100 p. 100 de la valeur de leurs biens terrestres.

Q. Je conçois que cela est impossible dans l'immeuble, mais dans une transaction de ce genre, alors qu'un homme achète des bestiaux pour les engraisser—supposons qu'il ait l'engrais nécessaire à la nourriture des animaux—il me semble que la marge de sûreté que vous exigeriez ne devrait pas dépasser la perte qui pourrait résulter de l'achat et de la vente des animaux et cela ne dépasserait certainement pas $2.000.—R. Supposons, pour les besoins de la cause, que la maladie s'introduisît parmi ses bestiaux et qu'il en perdît la moitié. Il convient que le prêteur soit protégé, et, à mon avis, l'emprunteur, même dans les circonstances que vous avez décrites, devrait être fier d'offrir en garantie tout ce qu'on lui demande raisonnablement d'offrir.

M. McKay:

Q. Les polices d'assurance contre le décès?—R. Cela ne se fait qu'exceptionnellement.

Q. La chose est prévue ici?—R. Oui, mais ce n'est que dans des circonstances exceptionnelles qu'on exige la garantie de polices d'assurance.

[M. A. G. Farrow.]

M. Munro:

Q. J'allais dire qu'on ne peut emprunter beaucoup sur une police d'assurance. —R. Oui, on peut emprunter, mais il y a peu de fermiers qui possèdent assez d'assurance pour pouvoir emprunter une somme qui pourrait leur être utile.

Le président:

Q. On ne peut emprunter beaucoup sur une police en vigueur depuis peu?—R. Non.

M. Elliott:

Q. Mais elle pourrait constituer une garantie complémentaire précieuse?—R. Oui.

Q. Y a-t-il, en vertu de ce mode de crédit à brève échéance, beaucoup de fermiers qui demandent à emprunter uniquement pour engraisser des animaux? —R. Je n'oserais pas vous donner ce renseignement sans consulter mes livres. Mon impression est que pour les animaux de toutes catégories, les vaches laitières et les bouvillons d'engrais, 35 ou 40 p. 100 des prêts consentis sont destinés à cette fin.

M. Hammell:

Q. Prenons l'achat des machines. Supposons qu'un homme veuille acheter une lieuse, prenez-vous un billet de garantie sur la lieuse achetée? Prenez-vous un billet de garantie sur d'autres effets?—R. Nous n'avons recours au billet de garantie que lorsque la garantie offerte paraît douteuse. Le billet du fermier ontarien est parfaitement sûr pour garantir toute somme qu'il désire emprunter de ces associations, mais quand la garantie est douteuse, alors pour plus de sûreté nous prenons un billet de garantie sur autre chose.

M. McKay:

Q. Comment pouvez-vous justifier qu'un homme dans un cas comme celui-ci puisse enregistrer et acquitter gratuitement un billet de garantie alors qu'un humble mortel ne le peut pas pour une autre transaction?—R. On pourrait justifier ce fait de la même façon qu'on peut justifier la loi elle-même.

Q. Non. L'application n'entraîne aucun frais.—R. Oui, mais la loi vise uniquement le développement de l'agriculture. C'est ce qui la justifie.

Le président:

Q. Comme le docteur McKay l'a signalé, l'intention était que le projet subvienne à ses propres besoins.

M. McKAY: Mais de faire du fermier un indigent. Si vous allez jusque-là vous détruisez son ambition, et il ne demande aucun privilège spécial.

Le TÉMOIN: Pour ce qui concerne les frais d'acquittement du billet de garantie, c'est une simple question d'écriture au bureau du greffier, sans importance aucune.

Le président:

Q. Si l'emprunteur, au lieu de s'adresser à l'association de prêt de son township ou l'association de prêts agricoles, se présentait à la banque pour emprunter sur billet, il lui faudrait un ou deux endosseurs?—R. Je le suppose, dans nombre de cas.

Q. J'imagine que c'est la coutume de la banque d'exiger un endosseur? L'endosseur n'est pas nécessaire pour ce mode de prêt?—R. On l'exige en certains cas. Par exemple, quand il s'agit d'un jeune homme qui ne fait que débuter dans la culture. Il fait une lutte vigoureuse et un prêt de $700 ou $800 ferait bien son affaire, mais il n'a pas de garanties suffisantes pour nous justifier de lui

[M. A. G. Farrow.]

prêter cette somme. L'association pourrait lui demander de faire endosser son billet par son père ou quelqu'autre personne.

Q. Ce cas s'est-il produit?—R. Oh, oui.

Q. Croyez-vous que ces associations visent à protéger l'intérêt commun en recommandant leurs prêts?—R. Absolument.

Q. Vous le croyez?—R. Absolument. Si elles ne le faisaient pas, je ne crois pas qu'elles feraient longue vie.

Q. Mais elles pourraient négocier un grand nombre de prêts avant de disparaître?—R. Mais l'association ne vivrait pas longtemps. Les prêts sont examinés avec soin par un fonctionnaire de notre bureau, qui fait partie de l'administration, et au moins l'un des administrateurs est parfaitement au courant de la situation du demandeur, car il habite le voisinage, très souvent depuis son enfance; il connaît ses chevaux, ses machines, et il peut dire si oui ou non sa déclaration est exacte. A mon avis, la meilleure garantie du bon fonctionnement de ces associations repose dans le choix des hommes qui composent l'administration.

M. McKay:

Q. Ce n'est pas l'unique garantie?—R. C'est la principale.

Q. Dans 99 p. 100 des cas?—R. Oui, c'est la principale.

M. Caldwell:

Q. Alors vous pouvez vous assurer si sa propriété est engagée?—R. Oui.

M. McKay:

Q. Nous avons examiné cette question au point de vue provincial. Il y a neuf provinces au Canada. L'opinion se propage que le gouvernement fédéral devrait entreprendre le travail que vous accomplissez dans la province d'Ontario. Après deux ans d'étude de cette question, étant au courant du fonctionnement du projet, croyez-vous que les provinces pourraient mener seules l'entreprise à bien, chaque province?—R. La province d'Ontario le peut.

Q. Ce qu'Ontario peut faire Québec peut le faire?—R. Oui.

Le président:

Q. Mais les nouvelles provinces, que pensez-vous de leur cas?

M. McKay:

Q. Je pose la question au point de vue fédéral, pour connaître votre opinion quant au fonctionnement du projet dans les neuf provinces prises séparément; chaque province, sans appui extérieur, pourrait-elle se charger de ces prêts à longue et à brève échéances?—R. C'est une question que je n'ai pas beaucoup étudiée; j'ignorais ce que l'on en pensait ici, mais je dirais qu'on peut appliquer le même principe que l'on applique dans le fonctionnement de ces associations ou du moins dans notre service d'inspection des prêts à longue échéance: la centralisation est toujours le meilleur principe.

Q. C'est un argument probant. Alors vous dites—c'est ce que je soutiens moi-même—que la centralisation est le secret du projet?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous y trouvez l'honnêteté et l'activité?—R. Et une collaboration sympathique.

Le président:

Q. Et pas d'excès?—R. Non, pas d'abus. Il est toutefois essentiel au bien-être de l'arrondissement que la sympathie y règne.

M. McKay:

Q. Si les unités faillissent tout le régime tombe?—R. Oui.

[M. A. G. Farrow.]

Le président:

Q. En définitive c'est une question de personnes, n'est-ce pas? Ce projet peut rendre de grands services s'il est administré avec soin, et il pourrait survenir un désastre s'il tombait dans les mains de personnes négligentes, incompétentes ou malhonnêtes?—R. Indubitablement.

M. McKay:

Q. C'est la raison pour laquelle j'ai insisté sur ce point, il y a un instant. Prenons la plus petite unité, disons de trente. On pourrait prétendre que la situation serait dangereuse si l'association se composait de trente membres, tous emprunteurs, mais si elle se compose de fermiers à l'aise, qui ne sont pas emprunteurs, ni à longue ni à brève échéance, mais sympathiques, bons voisins et serviables, elle serait animée de l'esprit qui assure le succès d'une entreprise de ce genre?—R. Nous nous sommes appliqués à faire de ces bureaux d'administration des bureaux agricoles consultatifs aussi bien que des institutions financières. Dans tous les townships il y a un certain nombre de fermiers plus ou moins compétents, des hommes sans grande expérience, habitués à des méthodes peu recommandables; si on leur donnait des conseils de temps en temps ou s'il existait des endroits où ils pourraient aller exposer leurs difficultés à des hommes désireux de les aider, on pourrait accomplir beaucoup de bien. Nous nous sommes appliqués à préparer ces associations, les administrateurs de ces associations à remplir ce rôle, et très souvent elles ont rendu de grands services.

Le président:

Q. Continuant dans le domaine où M. McKay s'est engagé, la province d'Ontario, une vieille et riche province, a réussi à trouver les fonds pour alimenter ce projet de crédit rural en ouvrant ce qui est virtuellement des banques d'épargnes; on les nomme succursales, et dans ces succursales le peuple dépose une grande partie de ses épargnes. Je comprends que cela vous fournit suffisamment de fonds—R. Indirectement.

Q. Indirectement, oui; cela fournit l'argent avec lequel le gouvernement ontarien achète les bons ou débentures que vous émettez pour prélever l'argent que vous avancez aux emprunteurs.—R. Oui.

Q. Maintenant, jusqu'à quel point croyez-vous que les nouvelles provinces, les provinces des prairies, par exemple, réussiraient par les mêmes moyens? Avez-vous étudié cet aspect de la question? -R. Bien, nous savons ce qu'a fait le Manitoba, la somme de dépôts comparée à la somme prêtée.

Q. Qu'a-t-il fait? A-t-il réussit?—R. Dans deux petites succursales dans la ville de Winnipeg il a prélevé des dépôts pour la sommes d'environ $5,000,000.

Q. J'imagine que 40 p. 100 de la population manitobaine se trouve dans la ville de Winnipeg. Cela n'est-il pas exact, monsieur Milne?

M. Milne: C'est à peu près exact.

Le président:

Q. Je ne suis pas très loin de la vérité, en tout cas. La situation est différente à la Saskatchewan. Comme vous je crois que les épargnes du Manitoba, y compris la ville de Winnipeg, suffisaient pour alimenter le projet au Manitoba, mais je me demandais si on obtiendrait le même résultat dans la Saskatchewan et l'Alberta.—R. J'en doute, du moins pour quelque temps.

M. Caldwell:

Q. J'ai lu le rapport pour le Manitoba, et si ma mémoire ne fait pas défaut je crois que les épargnes n'ont pas suffi pour répondre à toutes les demandes des emprunteurs.—R. Le montant des dépôts ne couvre pas le montant des prêts

[M. A. G. Farrow.]

consentis en vertu des deux régimes. Si je ne fais erreur, je crois qu'on a avancé en vertu des deux modes de prêt la somme d'environ $10,000,000.

Q. Avec $5,000,000 de dépôts?—R. Oui. Il ne faut pas oublier que les banques n'ont pas fonctionné aussi longtemps que le mode de prêts.

Q. Vos régimes de banque et de prêts ont commencé à fonctionner à peu près en même temps?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avons-nous d'autres questions à poser à M. Farrow, dont le témoignage nous a grandement intéressés. Monsieur Sutherland, avez-vous quelques questions à poser?

M. SUTHERLAND: Non, je ne le crois pas; je viens d'arriver.

M. Gardiner:

Q. Vous a-t-il été possible de vous procurer suffisamment d'argent pour répondre aux demandes?—R. Nous n'avons eu jusqu'ici aucune difficulté.

Q. Prévoyez-vous que vous pourrez trouver l'argent nécessaire quand le projet aura pris des proportions plus considérables?—R. Je crois que oui, pourvu que les bureaux d'épargne soient maintenus dans la même proportion que présentement. Cela dépendra sans doute de la fluctuation du taux d'intérêt, pour les prêts à longue échéance, par exemple. Si l'intérêt baissait et que nous ne puissions réussir à obtenir une réduction de l'intérêt sur les emprunts contractés il y aurait fléchissement dans les prêts.

M. Elliott:

Q. Combien avez-vous de bureaux d'épargne à Toronto?—R. Je l'ignore. Ils ne sont pas régis par notre organisation.

Le président:

Q. Le gouvernement provincial paye-t-il les appointements de votre personnel ainsi que les vôtres ou sont-ils payés par la commission de prêts agricoles? —R. Par le gouvernement provincial, du moins mes appointements.

M. McKay:

Q. Par le gouvernement directement?—R. Oui.

Q. Toutes les dépenses?—R. Toutes les dépenses d'exploitation, les dépenses de la commission. Nous devons verser au trésor 5 p. 100 d'intérêt sur nos bons et débentures. Nous versons en outre au trésor notre recette mensuelle. Notre recette provient de deux sources: l'intérêt sur nos prêts et nos honoraires d'inspection et honoraires judiciaires.

Q. Quelle est la somme directement versée par le gouvernement aux fonctionnaires?—R. Vous voulez dire les dépenses totales de la commission?

Q. Non, pas cela; je veux dire à part les frais occasionnés par l'application de la loi. Le gouvernement verse-t-il directement une contribution au projet à part les frais d'application, ou le projet se soutient-il lui-même, payant tous les salaires?—R. Non, pas encore. Nous y arriverons bien près cette année sinon tout à fait.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions? Nous vous sommes très obligés de votre témoignage, M. Farrow. Nous regrettons de vous avoir fait attendre hier.

Le témoin est congédié.

Le PRÉSIDENT: Avant l'ajournement du comité je désire annoncer que M. Pedlow m'a remis trois avis qu'il a reçus de *Tooke Brothers*, *Williams, Green & Rome*, et *Cluett, Peabody & Company, Limited*, relativement à un changement du prix des faux-cols. Ils sont apparemment tous arrivés le même jour. Il ne les avait pas l'autre jour quand il a rendu témoignage et il demande qu'on les y ajoute. Ce sont les avis réguliers donnés au commerce. Je voudrais que le

[M. A. G. Farrow.]

comité examine de nouveau s'il ne serait pas sage de publier dans notre procès-verbal le Sixième rapport de la commission fédérale de prêts agricoles, que nous avons reçu. C'est un exposé clair des opérations de la sixième année de la commission fédérale des prêts agricoles; je l'ai trouvé très intéressant. Il a été publié à Washington le 6 février 1923. Il me semble que ceux qui s'intéressent à notre rapport s'intéresseront également à celui-ci.

M. McKay: J'allais suggérer qu'on demande à M. King de nous expliquer clairement, du commencement à la fin, le fonctionnement des banques nationales, des banques d'Etat, dans leurs relations. Je crois que plusieurs d'entre nous n'avons qu'une idée confuse de la chose et nous aimerions nous renseigner complètement.

Le président: Il pourrait aimer amplifier ce qu'il a déjà dit.

Il est proposé par M. McKay, appuyé par M. Gardiner, que le greffier soit chargé d'offrir les remerciements du comité à M. M. Mahoney, du bureau canadien de l'ambassade britannique à Washington, de l'assistance qu'il nous a donnée pour obtenir des rapports et autres renseignements des autorités américaines et de le prier d'offrir aux mêmes autorités les remerciements du comité de la promptitude et de la courtoisie qu'elles ont manifestées en nous fournissant de si précieux renseignements sur le sujet dont ce comité est chargé de s'enquérir.

La motion est adoptée.

Le président: Le comité est ajourné jusqu'à lundi matin à 11 heures.

(Le comité est ajourné à lundi le 7 mai 1923, à 11 heures du matin.)

Chambre des Communes,
Salle de comité n° 268,
Lundi, le 7 mai 1923.

Le comité spécial nommé aux fins de faire enquête sur les conditions agricoles au Canada s'est réuni à 11 heures a.m., l'honorable M. Sinclair occupant le fauteuil.

Le président-suppléant: Nous allons maintenant nous mettre à l'ordre. J'ai ici une lettre datée de Montréal le 5 mai 1923 adressée au secrétaire de ce comité, M. H. R. Gordon et qui se lit comme suit:

"Cher M. Gordon,—Le député provincial du comté de Brome à la législature provinciale est décédé et ses funérailles auront lieu lundi. Il faut que je sois présent.

"Aurez-vous la bonté de voir l'honorable M. Sinclair pour lui demander de bien vouloir agir comme président lundi. Je dois retourner mardi matin.

Bien à vous,
"A. R. McMASTER."

J'ai aussi en main le rapport de la cinquième réunion annuelle de la *Canadian Co-operative Wool Growers, Limited*, tenue à Toronto le 23 mars 1923 dans lequel on trouve les noms des administrateurs et officiers, l'adresse du président, les noms des délégués, le bilan, le compte des profits et pertes et le rapport du gérant. Ce rapport est aussi accompagné de l'envoi d'échantillons de drap qui peuvent être laissés aux mains du secrétaire du comité. Nous avons aussi une lettre de M. T. K. Doherty, commissaire de l'Institut, représentant le ministère de l'Agriculture

[M. A. G. Farrow.]

du Canada, en date du 4 mai 1923, adressée au secrétaire, M. S. R. Gordon et se lisant comme suit:

"Monsieur,—Reçu votre lettre du 1er courant demandant les statistiques concernant l'approvisionnement mondial apparent en matière de sucre.

"Vous trouverez ci-inclus deux tableaux indiquant la production de la betterave et de la canne à sucre brutes autant qu'il est possible de recueillir ces données; un relevé de la production mondiale de la betterave sucrière comparativement à la production d'avant guerre ainsi qu'un relevé concernant la production mondiale du sucre publié par le ministère de l'Agriculture des Etats-Unis.

"Si vous désirez tous autres renseignements à ce sujet je serai très heureux de vous les faire parvenir si la chose est en mon pouvoir.

"Bien à vous,

"T. K. DOHERTY,

"Commissaire de l'Institut."

Les pièces 123, 124 et 125 ont été déposées et l'ordre a été donné de les faire imprimer au procès-verbal comme appendice.

Nous avons ici M. Lachlan McNeill, de Winnipeg, qui a offert de rendre témoignage concernant les crédits ruraux et surtout les opérations de la commission des prêts agricoles du Manitoba. Je prierais M. McNeill de se présenter.

M. Lachlan McNeill est appelé et assermenté.

Le président suppléant:

Q. Monsieur McNeill, voulez-vous nous donner au long votre nom et votre adresse?—R. Lachlan McNeill, Winnipeg, Manitoba.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Commissaire, Association des prêts agricoles du Manitoba.

Q. Désirez-vous nous soumettre un exposé, monsieur McNeill, relatif à la politique suivie par l'Association de prêts agricoles du Manitoba, ou préférez-vous que l'on vous interroge?—R. Je suis à la disposition du comité et si l'on veut me poser des questions j'y répondrai de mon mieux.

Q. Je vois par la copie de votre mandat d'assignation que j'ai devant les yeux que vous avez été prié d'apporter et de soumettre tous renseignements concernant l'organisation et l'opération de votre système de prêts agricoles ainsi que tous les chiffres nécessaires pour une investigation complète de votre système, etc. Si vous désirez continuer nous vous permettrons de faire votre exposé.—R. La Loi des prêts agricoles du Manitoba a été adoptée le 9 mars 1917. L'objet de la loi est de pousser et d'encourager le développement agricole en avançant des prêts sur hypothèques des fermes à des taux réduits d'intérêt. La loi devait être administrée par une commission dont j'étais le président. Cette commission était composée de deux membres nommés par le gouvernement, d'un autre nommé par l'Union des municipalités et d'un dernier nommé par les *United Grain Growers* ou par les *Grain Growers* du Manitoba. Le gouvernement nomma M. George Anderson et M. Fred C. Hamilton. L'Union des municipalités nomma M. D. Macdonald, de Dauphin, et les *Grain Growers* nommèrent J. S. Woods, d'Oakville. Cette commission est encore en existence aujourd'hui et les mêmes membres en font partie. Par application des dispositions de cette loi la commission a le droit de faire des prêts pour des fins particulières. "Nul prêt ne sera effectué, sous le régime des dispositions de la présente loi sauf pour les fins de l'acquisition de terrains destinés à la culture et pour libérer de toutes obligations les terrains utili-

sés à ces fins; pour le défrichage et le drainage des terres; la construction de bâtiments de ferme, l'achat de bestiaux et d'instruments, pour le paiement des frais encourus en vue de l'amélioration et le développement des terres destinées à la culture et pour toutes fins en vue d'augmenter la production de la terre."

Nous sommes aussi restreints à une évaluation de cinquante pour cent, y compris le terrain et les bâtiments. Il ne nous est pas permis de prêter plus de 50 p. 100 ou de prêter sur des terres prises à bail. L'emprunteur devait être propriétaire de la terre, la cultivant avec son propre outillage.

Le président suppléant:

Q. Il devait en être le vrai propriétaire?—R. La loi nous donne le droit de prêter à un homme qui ne cultive pas sa propre terre mais qui l'exploite avec l'assistance d'employés engagés par lui. S'il existe un bail nous ne pouvons pas lui prêter, le but étant d'aider l'homme qui exploite sa propre terre. Il y a aussi une limte imposée aux montants des prêts; nous ne pouvons pas prêter plus de $10.000 au même homme. Dans le temps le taux de l'intérêt, lorsque la loi a été adoptée, avait été fixé à 6 p. 100, mais après trois ans d'opérations nous avons décidé d'augmenter le taux à 7 p. 100 à cause de la valeur marchande de l'argent. A l'heure présente nous prêtons encore à 7 p. 100.

Q. Je n'ai pas saisi ce que vous dites.—R. Il ne nous était pas permis de prêter à plus de 6 p. 100 mais après trois ans, à peu près, nous avons constaté que l'argent coûtait plus cher et nous avons décidé d'exiger 7 p. 100.

M. Caldwell:

Q. Parce que l'argent vous coûtait plus cher?—R. Oui.

Q. Combien vous coûtait l'argent lorsque vous avez commencé vos opérations?—R. 5 p. 100. Nous étions censés poursuivre nos opérations sur une marge de un pour cent.

Q. Pouviez-vous le faire?—R. Oui.

Q. Avez-vous réussi avec cette marge?—R. Après cinq ans d'opérations nous avons en mains $136,000 et quelques dollars.

Q. Par imputation à cette marge de un pour cent?—R. Oui, après avoir payé toutes les dépenses.

Le président suppléant:

Q. Quel a été le coût d'opération, pouvez-vous nous donner le total?—R. Je ne puis vous donner le coût total d'opération.

M. McKay:

Q. Le coût de l'argent pour vous est monté de cinq à six pour cent?—R. Oui.

Q. Vous payez 6 p. 100 pour votre argent?—R. Oui. Mais maintenant nous pouvons emprunter un peu au-dessous de 6 p. 100 et l'occasion se présente de déterminer si nous ne devons pas diminuer le taux de l'intérêt dans un avenir rapproché.

M. Caldwell:

Q. Vous avez pu opérer sur une marge de un pour cent?—R. Oui.

Q. Et vous avez réalisé un bénéfice?—R. Oui. Jusqu'à présent nous avons prêté un total de $8,533,750.

Q. Avant d'abandonner cet autre point, je crois que ce que vous dites, est intéressant, parce que certains banquiers ont dit qu'une banque payait 4 p. 100 sur les dépôts d'épargnes?—R. Oui.

Q. Ils prétendaient qu'ils ne pouvaient pas prêter à moins de 9 p. 100?—R. Oui.

[M. Lachlan McNeill.]

Q. Tandis que ceux qui ne payaient que 3 p. 100 ne pouvaient pas prêter à moins de 8 p. 100?—R. C'est-à-dire pour des avances à court terme.

Q. Il y aurait donc une grande différence dans la marge?—R. Oui, assez considérable.

Q. Votre renouvellement d'affaires se ferait très lentement pour vos prêts à long terme?—R. Oui.

Q. Pour combien de temps vos prêts sont-ils effectués?—R. Pour 30 ans.

Q. Pour la première disposition du capital?—R. Oui.

Q. Je penserais que pour une banque qui disposerait de son capital plusieurs fois dans une même année les frais supplémentaires ne seraient pas aussi élevés que pour les prêts à long terme?—R. Oui.

Q. Moins votre pourcentage d'opération sera élevé plus fort sera coût d'opération?—R. Oui.

Q. Mais cela semble s'appliquer autrement?—R. On a prétendu, lorsque la loi a été adoptée, que nous ne pourrions pas réussir avec une marge de un pour cent.

Q. Qui donc ont le plus critiqué?—R. Un grand nombre de compagnies de prêts ne croyaient pas que c'était possible, les banques non plus. Les institutions financières ne croyaient pas que c'était possible. Jusqu'au 30 avril nous avions déboursé en prêts la somme de $8,533,750. A cette même date nous avions comme principal engagé dans les transactions en cours la somme de $7,625,015. Cela veut dire que les prêts sont remboursables suivant le plan d'amortissement, tant du principal devant être payé chaque année. Notre principal s'élève à $7,625,015.

M. Caldwell:

Q. Lorsque vos prêts sont effectués à 6 p. 100 d'intérêt, quels sont les versements annuels à effectuer par mille dollars?—$72.65. C'est-à-dire pour éteindre le prêt en trente ans, si les paiements se font régulièrement.

Q. Est-ce que ces paiements vous permettent de faire honneur à vos obligations et couvrir tous vos frais?—R. Oui. D'après le plan de 20 ans ces versements sont de $80.60.

Q. Vous calculez que cela couvrira le paiement de vos obligations, l'argent vous coûtant 6 p. 100, ainsi que le capital, l'intérêt et les frais d'administration et sans déficit?—R. Oui, mais en ne faisant aucune perte. Nous sommes à constituer une caisse de réserve en vue de prendre soin des pertes au compte des frais d'administration.

Q. Comment vous y prenez-vous pour constituer cette caisse?—R. Avec les profits réalisés sur cette marge de un pour cent.

Q. Les $136,000 ont été réalisés sur la marge un pour cent et doivent aller à une caisse de réserve pour couvrir les pertes?—R. Oui.

Q. Votre commission opère depuis cinq ans?—R. Depuis six ans.

Q. Depuis que vous faites ces transactions, est-ce que votre profit net sur vos affaires couvre toutes les pertes que vous pouvez avoir faites au cours de ces six années?—R. Nous n'avons pas encore subi de pertes.

Le président-suppléant:

Q. Vous lisiez justement des notes. Verserez-vous ces notes au procès-verbal?—R. Oui.

Q. Continuez votre exposé.—R. Nous avions des paiements échus l'automne dernier. Les dates d'échéance des intérêts tombent à quatre époques: le premier octobre, le premier novembre, le premier décembre et le premier janvier. Nous avons fixé ces dates parce que l'ouvrage du bureau en est simplifié. Au lieu d'avoir tous nos paiements tombant dus à une même date nous les faisons rentrer à quatre dates différentes. Ce système donne aussi une chance aux districts où les récoltes sont hâtives en leur permettant d'effectuer leurs versements au 1er

[M. Lachlan McNeill.]

d'octobre. Le reste devient dû le 1er novembre, le premier décembre et le premier janvier. Au 30 avril nous avions perçu sur les versements d'octobre $68\frac{3}{4}$ p. 100 des sommes payables sur les hypothèques échues à cette date, et le reste, ce qui comprend le principal, les intérêts de même que les taxes pour empêcher la vente des terres, les avances pour les grains de semence, les primes d'assurance contre la grêle et les primes d'assurance des bâtisses.

M. Sales:

Q. Est-ce que ces paiements sont fixés d'après certaines zones?—R. Oui, pratiquement. Lorsque je fais un prêt je m'occupe de voir à quelle date il deviendra échu.

Q. Prenons la récolte du sud du Manitoba, cette récolte est mûre plus à bonne heure?—R. Oui, elle est prête plus à bonne heure. A mesure que nous avançons plus au nord et plus à l'ouest les récoltes sont mises sur le marché un peu plus tard. Des versements échéant le 1er novembre nous avions reçu au 30 avril $53\frac{1}{2}$ p. 100, le 1er décembre 48 p. 100, et le 1er janvier 44 p. 100.

M. Hammell:

Q. Comment expliquez-vous le pourcentage réduit des versements perçus au cours de ces différents mois?—R. Eh bien, l'hiver a été passablement rigoureux. Il y avait beaucoup de grain à mettre en vente et il en reste encore. Prenez les mois de février et de mars surtout, on a constaté une bien faible demande pour le grain. Nous avons retenu une quantité de billets. Un homme nous envoyait ses billets de blé pour appliquer au paiement de ses échéances et nous les gardions jusqu'au printemps. Il s'en trouve à vendre dans le moment. J'ai vendu un millier de boisseaux juste avant de partir pour venir ici pour un cultivateur de Souris qui nous avait envoyé ses billets l'automne dernier.

M. Gardiner:

Q. Ces quantité ne sont pas inscrites comme étant actuellement vendues?—R. Non.

M. Caldwell:

Q. Vous retenez encore de ces billets?—R. Oui. Il y a des fermiers qui ont des animaux à vendre. Nous nous attendons à recevoir un bon nombre de paiements au printemps. Dans les trois premiers jours de mai nous avions $2,500 entrés dans les livres mais qui ne figurent pas dans le présent relevé.

M. Sales:

Q. Quels ont été vos arrérages au cours des années précédentes; est-ce que ce relevé renferme tout cela?—R. Tout depuis le commencement. Au 30 avril nous avions comme principal en souffrance la somme de $80,782.06.

Q. Vous voulez dire arrérages sur le principal?—R. Oui. Ils étaient échus aux dates de paiement des intérêts, le 1er octobre, le 1er novembre, le 1er décembre et le 1er janvier.

Q. Quel est le montant des intérêts?—R. $274,484.28.

Q. Ce sont les arrérages?—R. Oui. Ce montant comprend les taxes de même que les primes d'assurance. Ce dernier item représente $20,000 ou à peu près.

M. Gardiner:

Q. Ce montant de $274,000 comprend virtuellement tout en ce qui concerne le principal et les charges supplémentaires?—R. Toutes charges supplémentaires imputables à la terre.

Q. C'est là le total?—R. Oui. L'automne dernier j'ai eu à débourser $25,000 pour des primes d'assurance contre la grêle, cette somme est portée au

[M. Lachlan McNeill.]

montant des hypothèques et elle est comprise dans ce relevé. Depuis le 1er janvier j'ai eu à débourser $10,000 en primes d'assurance contre l'incendie. Nous sommes porteurs des polices qui sont payables à notre association en cas de sinistres. Naturellement nous voyons à ce qu'elles soient maintenues en vigueur.

Q. Quel est le taux de l'intérêt que vous exigez pour les paiements que vous devez faire de cette façon?—R. Le même que pour les hypothèques.

M. Sales:

Q. Avez-vous été obligés de payer les taxes d'un grand nombre de vos emprunteurs?—R. Oh oui. Nous avons payé les taxes pour un bon nombre l'automne dernier.

Q. Combien?—R. Réellement, monsieur Sales, les chiffres m'échappent. Mon comptable était malade au lit lorsque j'ai eu votre télégramme. Il était encore malade lors de mon départ.

Q. Combien avez-vous d'emprunteurs en tout?—R. 3,276.

Q. 3,276? Vous n'avez aucune idée de la proportion du nombre de ceux pour qui vous avez à payer les taxes?—R. Non, ce pourcentage est très peu élevé.

M. Gardiner:

Q. Quelle est votre opinion au sujet de la raison de ces omissions dans le paiement du principal et des intérêts?—R. A l'automne de 1921 nous avons passablement souffert de la rouille: c'est cette dernière qui a contribué pour une bonne part aux arrérages de cette année-là. J'ai perçu l'année dernière 60 pour 100 pour 1921. Nous avons reporté 40 pour 100 des arrérages pour l'intérêt et le principal à l'automne dernier. En 1922 nous avions à percevoir 40 pour 100 des versements échus en 1921.

M. Sales:

Q. Vous constatiez que vos cultivateurs pauvres étaient ceux qui souffraient le plus de la rouille?—R. Oui. A la fin de 1920 je n'ai eu à reporter que $23,000 d'arrérages. Quand j'eus fini avec 1920 il n'y avait que $23,000 en souffrance à cette date.

Q. Le point que j'avais présent à l'esprit c'est que ce n'est pas toujours les cultivateurs les plus pauvres qui sont en arrière dans leurs paiements?—R. Non, monsieur.

Q. Ils n'ont aucun contrôle des circonstances?—R. Non.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Jusqu'à quel montant pouvez-vous prêter?—R. Nous sommes restreints à 50 pour 100 de l'évaluation.

Q. Il n'y a pas de limite quant au montant à prêter?—R. Oui, $10,000 est la limite. Je vous avais mal compris.

M. Gardiner:

Q. Cette évaluation des propriétés est-elle faite par vos propres hommes?—R. Oui. Nous avons nos inspecteurs ambulants qui sont toujours envoyés par le Bureau principal.

M. Sales:

Q. Eprouvez-vous quelque difficulté à obtenir de l'argent?—R. Non. Nous n'avons aucune difficulté à obtenir tout l'argent dont nous avons besoin. Le gouvernement, jusqu'à présent a toujours émis ses propres obligations et nous à notre tour échangeons nos obligations contre celles-là.

Q. N'y a-t-il pas de banque d'épargnes dans votre province?—R. Oui, mais nous ne touchons pas 5c. de cet argent.

[M. Lachlan McNeill.]

Q. Pouvez-vous nous expliquer la différence entre les crédits ruraux et vos prêts?—R. Ils sont complètement différents.

M. Caldwell:

Q. Sous une direction séparée?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Ce sont des crédits à court terme seulement?—R. Oui.
Q. Pour un, deux ou trois ans?—R. Non.
Q. Pour un, deux ou trois ans?—R. Non, je crois que ces prêts sont censés être remboursables au cours du même automne pendant lequel les prêts sont effectués, excepté dans le cas où cet argent est utilisé pour défricher la terre. Alors ce prêt est étendu jusqu'à l'automne suivant.

M. Caldwell:

Q. Qu'avez-vous à dire des prêts pour l'élevage? Est-ce qu'ils tombent pour ces fins sous le titre des crédits ruraux?—R. Il nous est permis de prêter de l'argent pour l'achat du bétail.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien?—R. Nous pouvons faire un prêt entier pour l'achat de bétail du moment que la demande est conforme aux dispositions de la loi.

M. Sales:

Q. Du moment que vous avez la terre comme garantie?—R. Oui, et que la Commission est convaincue que l'argent sera utilisé à cette fin.

M. Caldwell:

Q. Lorsque vous faites un prêt, surveillez-vous comment l'argent est dépensé?—R. Non, nous prenons nos décisions lorsque nous faisons le prêt. Nous avons la déclaration du demandeur qu'il utilisera l'argent à cette fin et nous ne nous en occupons pas davantage. Souvent nous faisons un prêt et retenons quelques centaines de dollars ou un millier de dollars pour tant de défrichement.

Le président suppléant:

Q. Vous agissez entièrement suivant l'avis de l'estimateur que vous envoyez?—R. Oui, mais lorsqu'une partie de l'argent doit servir au paiement de la banque nous obtenons toujours la preuve de la banque ou de l'homme lui-même que cet argent sera utilisé pour des fins de culture. Si cet emprunt était fait pour construire une maison à Vancouver ou ailleurs la demande serait refusée.
Q. Vous n'avez pas d'organisation rurale. Vous agissez directement par l'entremise de l'inspecteur?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Avez-vous refusé plusieurs demandes?—R. Oui, une quantité. Les demandes de prêts depuis l'établissement de la commission représentent un total de $20,528,780.
Q. Vous n'avez approuvé que $8,500,000?—R. Oui.
Q. Quelle est votre expérience au sujet de ces demandes qui ont été refusées?—R. Dans un grand nombre de cas l'homme demandait une somme trop élevée et pour plusieurs nous avons constaté que les terres étaient louées et que d'après la loi les demandes n'étaient pas acceptables.

M. Robinson:

Q. Devez-vous maintenant en refuser autant qu'auparavant?—R. Non, cela avait lieu au commencement de nos opérations.

[M. Lachlan McNeill.]

M. Sales:

Q. Je suppose qu'en certains cas ces demandes refusées venaient de la part de cultivateurs pauvres?—R. Oui. Notre devoir était d'étudier la situation et dans plusieurs circonstances nous devions offrir un prêt pour tel montant et l'emprunteur non satisfait de notre offre cherchait ailleurs. Un grand nombre de demandeurs ont refusé nos offres. Plusieurs fois nous étions bien disposés à faire un prêt mais le montant n'était pas suffisant pour répondre à tous les besoins et les demandeurs abandonnaient la transaction.

Q. Peuvent-ils emprunter des compagnies de prêts ordinaires mieux que de votre commission?—R. Oui, en certains cas.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Est-ce la meilleure classe de cultivateurs qui est capable d'obtenir l'argent?—R. Non, nos prêts sont très bien distribués par toute la province.

Q. Mais, naturellement, avec tout ce que vous demandez en fait de garantie, et autres conditions, il en résulte que cet argent profite à une très bonne classe de cultivateurs?—R. Non, pas nécessairement. Nous avons prêté beaucoup d'argent dans le nord de la province, les autres compagnies de prêts n'y font pas d'affaires du tout.

Q. Et aussi à ceux qui ont des bonnes chances de réussir?—R. Oui.

Q. Ordinairement vous tenez compte du genre de culture que poursuit ce fermier?—R. Toutes ces choses sont examinées lorsque la demande est étudiée.

Q. Donnez-vous la préférence à la culture mixte plutôt qu'à la culture du blé?—R. Non, pas précisément. Nous aimons toujours voir nos fermiers avec des animaux.

M. Sales:

Q. Est-ce que ce pourcentage de 68¾ que vous mentionnez ne concerne pas surtout le producteur de grain?—R. Surtout le producteur de grain, qui demeure près de la cité, dans le district de Winnipeg et dans le Manitoba sud.

Q. Ce sont presque exclusivement des producteurs de grain?—R. Autant que je me rappelle, je n'ai que deux prêts en tout sur des terres des plaines de Portage.

M. Caldwell:

Q. Est-ce qu'un cultivateur pourrait utiliser une partie de ce prêt pour payer une dette à la banque?—R. Oui, si l'argent qu'il a emprunté de la banque devait servir à ses travaux de culture. S'il l'avait emprunté pour acheter une maison, ou quelque chose de semblable, sa demande serait refusée.

Q. Ou un piano, ou un automobile?—R. Egalement. Nous nous sommes bien efforcés d'observer les exigences de la Loi sous ce rapport.

M. Hammell:

Q. Avez-vous reçu des demandes de cette région appelée les plaines de Portage que vous n'avez pas acceptées?—R. Non. Nous avons eu vingt lopins de terre qui nous sont revenus sur les bras. Environ 50 p. 100 de ces derniers nous sont revenus sous forme de transferts alors qu'un homme se décourage et abandonne la tâche, convaincu qu'il ne peut aller plus loin, mais lorsqu'il persiste et nous cède la terre il nous faut entreprendre des procédures pour la vente parce que la terre est abandonnée. Nous avons en mains jusqu'à présent environ 4,200 acres de terre qui sont entrés en notre possession. Nous en avons vendu quatre lopins. Aujourd'hui, il nous en reste 3,100 acres.

[M. Lachlan McNeill.]

M. Sales:

Q. Avez-vous perdu de l'argent sur ces transactions?—R. Non, nous en avons fait un peu dans chacune de ces transactions. Lorsqu'un morceau de terre nous revient la coutume est de le placer parmi les valeurs immobilières au montant du principal en souffrance et de se débarrasser de tous les intérêts à date. Jusqu'ici nous ne l'avons pas fait mais nous croyons bien que nous serons forcés de le faire dans certains cas. Pour ce qui concerne ces quatre lopins de terre que nous avons vendus nous avons pu les vendre et en réaliser un petit bénéfice tout en faisant payer les intérêts accumulés jusqu'à cette date.

Q. A quelle date ces lopins de terre vous ont-ils été remis?—R. L'année dernière pour la plupart. Le printemps dernier. J'en avais deux lopins en 1920. Les propriétaires avaient abandonné leurs fermes. Depuis ce temps-là j'en ai vendu un des deux. Nous avons encore l'autre en mains. Cette terre est située dans le nord; elle avait été prise en vue d'y faire de la culture mixte et n'était pas située dans un bien bon district.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Ces hommes à qui vous avez refusé de prêter doivent être très nombreux comparativement au nombre de ceux qui ont réussi à obtenir des prêts? Est-ce qu'il n'y avait pas une perspective que ces fermes deviendraient prospères. Dans un an ou deux ces fermiers auraient pu se trouver dans une meilleure position et faire accepter leurs demandes de prêts?—R. Dans un bien grand nombre de cas il y avait déjà des prêts considérables sur ces terres et nous avons cru que dans le cas où des demandes de cette nature nous étaient présentées nous devions laisser les compagnies de prêts aider leurs propres clients, à moins qu'il ne fût question de forclusion ou autre chose semblable. Alors nous pouvions prendre soin de leurs affaires. La Commission ne désirait pas s'emparer de toutes les affaires de la province. L'idée était d'inaugurer ce mouvement afin de régulariser les taux. Le bienfait indirect de l'entrée de la Commission en affaires avec de l'argent à meilleur marché a été aussi considérable que le bienfait direct résultant des prêts effectués en argent.

M. Sales:

Q. Est-ce que votre entrée a eu ce résultat?—R. Oui.

Q. N'est-il pas dangereux de prêter de l'argent à un homme qui est menacé de procédures de forclusion par une compagnie de prêts?—R. Nous avons prêté comme cela dans des cas bien rares. La chose n'est arrivée qu'après mûre délibération et dans la plupart des cas tout a bien été.

Q. Quelquefois des procédures de vente sont instituées et l'homme peut offrir beaucoup de garanties? Pourquoi cela?—R. Je ne sais. C'est une chose difficile à dire.

Q. Dans le cas d'un morceau de terre valant $10,000 avec un hypothèque de $1,000 seulement, les procédures de forclusion sont instituées parce qu'un homme est en arrière dans ses paiements. Cela ne semble pas raisonnable, mais cela arrive souvent.—R. Oui, quelquefois. Dans certains cas il nous a fallu instituer des procédures de vente; nous devons en agir ainsi lorsqu'un homme ne répond pas à nos lettres ou ne s'occupe pas du tout de nous, nous commençons quelquefois des procédures afin de lui faire entendre raison. Mais je crois que cela arrive ailleurs et avec d'autres compagnies aussi. J'avais été avec d'autres compagnies de prêts avant d'entreprendre cette tâche. Ce qu'une compagnie de prêts désire c'est de s'emparer de la terre de l'emprunteur plutôt que de se faire payer. Mais vous ne pouvez pas laisser un prêt traîner indéfiniment.

[M. Lachlan McNeill.]

M. Sales:

Q. Avez-vous constaté que le fait de prêter de l'argent à six ou sept pour cent a pu exercer une certaine influence sur le taux d'intérêt exigé par les compagnies de prêts ordinaires?—R. Je le crois.

Q. Quel est ce taux maintenant?—R. Huit pour cent. Je suis persuadé qu'un grand nombre de renouvellements qui ont été effectués depuis que nous sommes en affaires auraient été sujets à un intérêt de un pour cent plus élevé si nous n'avions pas été là.

Q. C'est-à-dire que l'intérêt aurait été de 9 p. 100?—R. Oui, je crois qu'une foule de ces renouvellements auraient porté 9 p. 100 d'intérêt. Le bienfait indirect sous ce rapport a été aussi considérable que le bienfait direct, je crois.

Le président suppléant:

Q. En avez-vous fini, monsieur McNeill, avec votre exposé?—R. Oui.

Q. Veuillez déposer au dossier votre bilan au 31 août 1922 tel que soumis par le secrétaire de l'association à l'honorable trésorier provincial.

Est-ce le désir du comité que ce bilan soit déposé comme Pièce? Alors il sera déposé et désigné comme Pièce 128. (Imprimé comme appendice.)

M. McKay: Monsieur le président, est-ce là le rapport annuel?

Le président suppléant: Oui. La loi elle-même sera déposée comme Pièce 127, mais elle ne sera pas imprimée.

Ensuite M. McNeill a déposé sur le bureau le relevé qu'il vient de nous expliquer qui constituera la Pièce 129 et sera imprimé. Avez-vous d'autres questions à poser?

M. McKay:

Q. Depuis combien d'années votre commission existe-t-elle?—R. Depuis 1917.

Q. Et combien de rapports annuels avez-vous faits?—R. Nous en avons eu cinq. Nous étions en fonctions depuis un an et demi avant la rédaction du premier rapport annuel. Le dernier rapport porte la date du 31 août 1922.

Le président suppléant: Monsieur McKay, désirez-vous avoir ces rapports?

M. McKay: Oui, je voudrais bien les avoir.

Le président suppléant:

Q. Pourriez-vous nous laisser avoir ces rapports?—R. Oui, je les enverrai par la poste au secrétaire du comité.

Q. Nous vous demanderons de les envoyer.

M. Munro:

Q. Suivant votre témoignage, monsieur McNeill, je dois conclure que l'argent n'est pas rare dans votre district pour les transactions de prêts?—R. Non. Nous n'avons eu aucune difficulté à trouver tout l'argent qu'il nous a fallu pour nos affaires.

Q. En vous appuyant sur les recommandations que vous faisiez pour tous ceux qui obtenaient des prêts?—R. Oui.

M. Sales: Mais il a refusé les trois cinquièmes des demandes.

M. Munro: Oui, mais il vous a donné d'assez bonnes raisons pour ces refus.

Le témoin: Nous avons cherché à administrer la loi strictement sur une base d'affaires, en nous appuyant absolument sur une question de garantie. Et non pas parce que c'était le gouvernement qui y était intéressé, ou pour toute autre considération analogue alors que nous aurions cherché à faire des prêts plus élevés.

[M. Lachlan McNeill.]

M. Sales:

Q. Il n'y a qu'un point à ce sujet que nous voudrions éclaircir. Y a-t-il au Manitoba un grand nombre de fermiers qui ne peuvent pas emprunter du tout?—R. Non, je ne le crois pas.

Q. Vous croyez qu'ils peuvent toujours s'arranger?—R. Un grand nombre avaient déjà négocié leurs prêts et ils vinrent auprès de la commission, du moins bon nombre d'entre eux, afin de payer leurs hypothèques et obtenir leur argent de nous à un taux d'intérêt moins élevé.

M. Hammell:

Q. Pensant qu'ils pourraient obtenir de l'argent facilement?—R. Oui, vous avez raison.

M. Gardiner:

Q. Mais n'est-ce pas une bonne affaire pour tout cultivateur que de chercher à obtenir un taux d'intérêt moins élevé plutôt que de continuer à payer 9 p. 100?—R. Oui, mais nous avons constaté que nous ne pouvions pas accepter toutes les demandes.

M. SALES: Je ne suis pas prêt à dire que c'est de l' "argent facile" même à 7 p. 100.

M. HAMMELL: M. McNeill a dit que la majorité de ces demandes ont été reçues la première année que la loi a été mise en vigueur. La même chose est arrivée dans l'Ontario; il y a eu une course parmi les gens qui affluaient auprès de la commission pour avoir de l'argent, mais la commission a trouvé que pour un grand nombre le risque était trop considérable.

M. MILNE: Les blâmez-vous parce qu'ils ont cherché à obtenir des taux moins élevés s'ils pouvaient y réussir?

M. HAMMELL: Non, je ne les blâmerais pas pour cela; mais les gens qui n'étaient pas responsables ne devaient pas s'attendre à venir nous demander de l'argent et en avoir; c'est ce qui est arrivé dans l'Ontario pour un très grand nombre de cas. Nulle maison de commerce, ni même vous, ne songeriez à prêter de l'argent à quelques-uns d'entre eux.

L'hon. M. TOLMIE: La garantie n'était pas suffisante.

M. HAMMELL: Non.

M. MILNE: Ce n'est pas en ce sens que M. McNeill s'est exprimé. Comme je l'ai compris il a dit qu'il y avait des hommes responsables qui avaient effectué des emprunts à 9 ou 10 p. 100 et qui désiraient payer un intérêt moins élevé.

Le TÉMOIN: Ils ne l'avaient pas eu à 9 ou 10 p. 100; beaucoup d'entre eux avaient eu leur argent à 8 p. 100. Vu les conditions du moment nous ne croyons pas devoir nous lancer pour emprunter beaucoup d'argent, parce qu'il était difficile à obtenir, et nous pensions que si ces gens étaient protégés par les compagnies de prêts ordinaires en payant un taux d'intérêt raisonnable nous devions garder nos fonds disponibles pour ceux qui en avaient le plus besoin et qui ne pouvaient pas en avoir. Nous nous sommes rendus sur les terres éloignées où les compagnies de prêts faisaient peu d'affaires pour y aider les cultivateurs.

M. McKay:

Q. Dans des conditions normales plusieurs de ces demandes auraient été acceptées?—R. Oui, mais pour nous c'était une question de savoir qui avaient été déjà aidés financièrement.

Q. Je suppose que plusieurs de ces fermiers désiraient consolider leurs hypothèques et obtenir un taux inférieur?—R. Oui, dans un grand nombre de cas, et de fait un grand nombre de demandes que nous avons reçues avaient été faites en complète ignorance des termes de la loi et n'étaient pas conformes aux dispositions

[M. Lachlan McNeill.]

de la loi; un grand nombre, par exemple, étaient des locataires et nous avons dû, pour cette raison les refuser.

M. Sales:

Q. Pensez-vous que la classe agricole de l'Ouest peut supporter 8 p. 100?—R. C'est un taux passablement raide, monsieur Sales.

Le président suppléant:

Q. Dois-je conclure de votre exposé général que le bénéfice à retirer de la Commission des prêts du Manitoba était une réduction du taux de l'intérêt?—R. Réellement ce que nous avions en vue c'était simplement de régulariser les taux d'intérêt.

Q. Et d'assurer des facilités d'emprunt ou de crédit aux sections de la province qui n'étaient pas couvertes par les compagnies de prêts ordinaires?—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. Pour quelles raisons ces compagnies de prêts ne faisaient-elles pas d'affaires dans les parties dont vous parlez?—R. Eh bien, elles avaient déjà des prêts en dehors de ces localités et c'était une entreprise coûteuse pour elles que d'aller dans ces endroits éloignés pour négocier des prêts disons de $300 qui exigeaient la même dépense que des prêts de $4,000.

Le président suppléant:

Q. Vous avez dit au commencement de votre témoignage, monsieur McNeill, que le gouvernement émettait des obligations et les vendait pour en avoir l'argent?—R. Oui.

Q. Est-ce que ces obligations se sont vendues facilement dans le Manitoba?—R. Elles ont été vendues en dehors de la province, je crois, du moins une bonne partie. Elles ont été vendues sur le marché libre.

Q. A New-York?—R. Oui, une bonne partie a été vendue à New-York.

Q. A 6 p. 100?—R. A 5 p. 100.

Q. La plus forte partie de cet argent a été empruntée à ce taux, n'est-ce pas?—R. Oui, j'ai un relevé indiquant la proportion.

Q. Et à votre tour, à cette époque, vous avez donné vos obligations proportionnellement au gouvernement?—R. Pour remplacer les siennes, oui, vu qu'il avançait l'argent, et nous avons payé le même taux d'intérêt que le gouvernement payait et nous avons défrayé toutes les dépenses de l'émission. Ces frais étaient portés au compte de notre commission.

M. McKay:

Q. Quel serait le pourcentage de vos dépenses, un pour cent?—R. Pour nos frais d'opération?

Q. Oui.—R. C'était tout ce que nous avions. Nous avions seulement un pour cent pour nos opérations. Cette marge était censée suffire.

Q. Mais il ne s'agit pas seulement des frais d'opération, mais aussi des frais pour la vente des obligations du gouvernement?—R. Oui, cette marge suffisait pour payer toutes les dépenses, les traitements, etc.

M. Robinson:

Q. Et vous laisser un excédent?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Est-ce que vos arrérages sont aussi élevés cette année que les années précédentes?—R. Ils ont atteint le chiffre le plus élevé. Nos affaires ont progressé. L'année dernière nous avons reporté 40 p. 100. Cette année nous avons

perçu seulement cinquante et demi pour cent mais j'espère me rendre à soixante pour cent avant la fin de l'été. Je crois que nous allons finir l'année en aussi bonne posture que l'année dernière.

Q. C'est-à-dire que votre tâche a été un peu plus difficile cette année que les années précédentes?—R. Oui, un peu plus. Sur ces $136,000 de profits nous avons remboursé $10,000 au gouvernement pour l'octroi qu'il nous a donné au commencement pour les fins d'organisation. Nous lui avons remboursé ce montant l'automne dernier.

M. McKay:

Q. En payant vos dépenses?—R. Oui.

Q. Quelle est votre opinion au sujet de l'application de la loi?—R. Je n'hésite pas à dire qu'elle a été un grand bienfait pour la province.

Q. Vous croyez que la commission est parfaitement solvable?—R. Oui, absolument.

M. Caldwell:

Q. Vous ne croyez pas que vos porteurs d'obligations soient en danger de perdre quoi que ce soit?—R. Non, je ne prévois aucune perte. Nous avons éprouvé quelques pertes de peu d'importance, mais toutes les compagnies de prêts sont exposées à cela.

M. Sales:

Q. Il y a un point que le président est très désireux d'éclaircir, c'est de savoir quelle est l'attitude des fermiers à l'égard de toute entreprise de prêts sous la direction du gouvernement. C'est-à-dire savoir si leur empressement sera le même pour rembourser le gouvernement que pour rembourser les compagnies de prêts ordinaires. Quelle a été votre expérience en ce sens?—R. Je dois admettre qu'il y en a qui veulent en abuser un peu. C'est là une des difficultés que nous avons rencontrées. Cependant cela disparaît graduellement parce que les gens savent, en ce qui concerne notre commission, que nous ne tolérerons rien de la sorte, voilà tout.

Q. Est-ce que votre commission a été nommée pour une période définie?—R. Non, il n'y a aucun temps fixé. Les membres de la commission resteront en fonctions jusqu'au jour où ils seront destitués. Ils peuvent être destitués par le peuple qui les a nommés, mais leur nomination ne comporte aucune durée définie.

Q. Est-ce que la commission est payée par le gouvernement ou avec vos recettes?—R. Non, nous payons toutes les dépenses de la commission, tous les traitements. Mon propre traitement est payé avec les autres dépenses d'administration.

Q. Vous êtes le seul commissaire payé à l'année?—R. Oui, les commissaires sont payés dix dollars par séance et les dépenses.

Q. Que cette assemblée dure un ou deux jours?—R. Oui, mais naturellement lorsque nous avons une réunion ce n'est habituellement que pour trois heures, pour trois ou quatre heures dans le plus.

Le président suppléant:

Q. Combien de fois vous réunissez-vous?—R. D'après la loi nous devons nous réunir une fois par mois, mais l'année dernière nous avons eu 32 séances, de sorte que leurs honoraires ont été de $320.

[M. Lachlan McNeill.]

M. McKay:

Q. Est-ce que votre province est suffisamment forte financièrement pour pouvoir continuer les crédits ruraux actuels?—R. Oui, je le crois. Nous le pensons.

M. Robinson:

Q. Est-ce qu'il n'y a pas eu des influences du dehors qui ont été exercées en vue de vous faire consentir à certains prêts?—R. Oui, un peu la première année ou au commencement, mais je n'ai eu aucune difficulté depuis à cause de la position que nous avons prise dès le début.

M. Gardiner:

Q. Mais si votre commission désirait répondre aux besoins des emprunteurs légitime, est-ce que la province serait en état de vous fournir l'argent?—R. Je crois qu'il ne devrait y avoir aucun doute au sujet de la question de pouvoir emprunter; cependant, c'est une entreprise assez considérable. Dans le moment il y a dans la province quelque soixante millions de prêts sur hypothèques.

Q. Le point que je désire faire ressortir est simplement ceci: nous nous rendons compte qu'il faut réduire le taux de l'argent prêté aux fermiers de l'Ouest si nous voulons les voir continuer la culture, et sans doute la plupart des cultivateurs qui présentement paient des taux d'intérêt plus élevés avec d'autres compagnies finiront par vouloir tirer profit de votre projet.—R. Oui.

Q. Dans ce cas je présume que le gouvernement sera en mesure de répondre à ces demandes d'assistance financière et de vous fournir l'argent nécessaire pour vous permettre de faire des prêts aux fermiers aux taux que vous demandez actuellement?—R. Oui, sans doute.

Q. Pour répondre à toutes ces demandes?—R. Je crois que nous devrions répondre à toutes les demandes si c'est nécessaire, oui.

M. Robinson:

Q. Vous ne recevez aucune assistance du gouvernement fédéral?—R. Non.

Q. Vous n'en avez pas besoin?—R. Non.

M. McKay:

Q. Constatez-vous que les compagnies de prêts réduisent leurs taux d'intérêt pour les renouvellements de vos prêts?—R. Pas beaucoup. J'ai bien entendu dire qu'elles prêtent un peu à 7 p. 100 maintenant. Il y a des quantités d'argent au Manitoba dans le moment, je crois, même pour faciliter les prêts des autres compagnies.

Q. Comment expliquez-vous le fait que dans la Saskatchewan l'argent est prêté à 9 p. 100?—R. C'est que le taux d'intérêt a toujours été plus élevé dans la Saskatchewan que dans le Manitoba.

M. Gardiner:

Q. Quelle en est la raison?—R. Le Manitoba est une province plus ancienne où les choses sont plus stables et plus suivant le cours du marché.

M. Sales:

Q L'Ontario est une province plus vieille que le Manitoba et les taux y sont moins élevés que dans le Manitoba, et le Manitoba est plus vieux que la Saskatchewan, et par conséquent les taux y sont un peu plus bas?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Les taux de transport des marchandises s'élèvent à mesure que vous avancez dans l'ouest.

M. SALES: Croyez-vous que les taux de marchandises et de l'intérêt vont ensemble?

[M. Lachlan McNeill.]

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Non, mais si vos produits sont exposés à des frais plus considérables le risque est plus grand pour les prêts d'argent.

M. CALDWELL: Plus un homme est exposé à certains désavantages plus il devrait avoir d'argent?

M. SALES: Plus vous gagnez l'ouest plus les taux des marchandises sont élevés et plus considérable sera le taux de l'intérêt.

M. HAMMELL: Cela s'applique à toute région nouvelle; plus un pays est nouveau plus nombreux seront les obstacles et il en sera toujours ainsi.

M. Gardiner:

Q. Une question s'il vous plaît. Vous avez dit que plus vous avancez dans l'ouest plus le taux de l'intérêt est élevé. Est-ce que cela veut dire que probablement plus vous avancez dans cette direction plus vous rencontrerez des colons nouveaux et que ces colons doivent être initiés aux misères des pinniers pendant qu'ils ouvrent de nouveaux terrains à la colonisation en payant des taux d'intérêt plus élevés?—R. Je suppose que le risque de prêter de l'argent en des endroits éloignés est plus grand que pour les prêts effectués dans une vieille province comme le Manitoba qui est assez populeuse et dans laquelle, si une terre vous revenait sur les bras, vous auriez plus de facilité pour la revendre.

Q. Ne croyez-vous pas que c'est là une théorie plutôt qu'un fait réel? En allant plus à l'ouest l'évaluation des propriétés serait naturellement plus basse que pour le Manitoba; par conséquent le montant d'argent que vous prêterez sur une propriété située plus à l'ouest sera proportionnellement beaucoup moins considérable que pour une propriété dans la province du Manitoba, de sorte que dans ces circonstances le risque ne saurait en pratique être plus grand. Cependant vous prétendez qu'on devrait leur imposer des taux plus élevés pour l'intérêt?—R. C'est ce qu'on leur demande; je n'ai pas dit qu'on devrait leur demander.

M. SALES: C'est ce que le président a dit.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: J'ai dit que nous avions la preuve que cela était fait.

M. MUNRO: N'est-ce pas un bon principe en affaires que plus le risque est pauvre plus élevé devra être le taux de l'intérêt? Je présume que si la région est plus nouvelle les prêts seront plus dispersés et les frais seront plus considérables pour ces prêts du commencement à la fin. C'est notre expérience plus à l'ouest.

M. SALES: Combien de temps avons-nous à faire avant que nous soyons censés être assez vieux pour avoir droit à une réduction du taux des intérêts?

M. MUNRO: C'est une question d'affaires. A mesure qu'une région se peuple davantage et que les conditions sont marquées par plus de stabilité vous obtenez toujours des taux d'intérêt plus favorables.

M. GARDINER: Je crois que l'idée à la base de tout cela c'est que si vous avez des pionniers qui vont ouvrir une région nouvelle c'est de les saigner pour tout ce qu'ils peuvent donner.

M. SALES: Les besoins des emprunteurs. . .

M. GARDINER: Sont plus pressants, par conséquent vous pouvez les saigner et vous le faites.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois que vous exagérez. Dans une région nouvelle vous trouvez une plus forte proportion d'incapables et avec le temps ils disparaissent et les risques deviennent meilleurs.

M. MCKAY: Si les parties les plus reculées de la province avaient des organisations elles pourraient obtenir de l'argent aussi facilement que dans les parties centrales; si les fermiers formaient des unités dans leurs townships ils

[M. Lachlan McNeill.]

pourraient emprunter l'argent tout aussi bien qu'on le fait dans les centres agricoles bien habités.

M. SALES: Quelles sortes d'unités?

M. MCKAY: Prenez la province d'Ontario, il y a des unités dans chaque canton; une unité de canton se compose de sept membres et ces unités agissent comme intermédiaire pour obtenir l'argent du gouvernement.

M. SALES: En garantissant le crédit des uns et des autres?

M. MCKAY: Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Ils examinent la demande du postulant.

M. MCKAY: Oui. Peu importe que le township soit peu colonisé du moment que les colons sont assez nombreux pour former une unité, et si le nombre n'est pas suffisant la loi autorise la fusion de deux townships en vue de la formation d'une unité.

M. SALES: Vous expliquez la nature des crédits ruraux tandis que ces prêts agricoles...

M MCKAY: Tous les deux sont des crédits à long terme. L'autre jour nous n'avions que quinze crédits à court terme, de sorte que ce n'est sur toute la ligne que des prêts à long terme dans l'Ontario. Même au cas où deux townships devraient s'organiser et se fusionner pour former leurs unités il leur serait possible d'obtenir l'argent à aussi bon marché que dans n'importe quelle partie de la province.

Le TÉMOIN: Où emprunteraient-ils l'argent pour ces crédits à long terme?

M. MCKAY: Tout aussi bien qu'avec votre système du Manitoba. Ils ont même accès au réservoir d'argent que tout autre fermier de la province du Manitoba, peu importe sa distance éloignée. Vous prenez le Nord-Ontario, dans la région du dernier incendie, je pourrais dire que la grosse partie des prêts se sont faits probablement dans ce nouveau district. En Ontario il n'y a aucune limitation de ce côté, l'homme demeurant dans le coin le plus éloigné de l'Ontario peut obtenir, sous le régime de ce système, un prêt du gouvernement.

M. Hammell:

Q. Il n'y a aucune différence pour les différentes parties de la province dans l'Ouest?—R. Non, la loi s'applique partout également.

PIÈCE N° 130

Versements reçus en acompte (imprimé comme appendice)

PIÈCE N° 131

Etat financier (imprimé comme appendice).

M. Milne:

Q. Pouvez-vous nous donner quelques renseignements concernant les crédits à court terme?—R. Je n'ai pas fait une étude des crédits à court terme. J'ai consacré toute ma vie à la question des prêts agricoles. Je connais d'une manière générale le fonctionnement du système.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous vous remercions beaucoup de votre présence au comité. Nous appellerons maintenant M. Fraser, de la Commission des prêts agricoles de la Saskatchewan.

Le témoin se retire.

[M. Lachlan McNeill.]

COLIN FRASER, est assermenté et interrogé.

Le président suppléant:

Q. Quelle est votre adresse?—R. Regina.

Q. Votre occupation?—R. Je suis membre de la Commission des prêts agricoles de la Saskatchewan.

Q. J'ai ici le mandat de comparution que l'on vous a envoyé, le même que celui que j'ai lu à M. McNeill; on vous a demandé d'apporter et de produire tous les renseignements concernant l'organisation et l'administration du système de prêts agricoles de même que tous les chiffres nécessaires à une investigation complète de la mise en œuvre de votre système y compris les montants de capital placé dans cette entreprise, les montants avancés et les montants du capital et des intérêts en souffrance. Désirez-vous faire une déclaration devant ce comité?—R. Je n'ai rien préparé. J'ai apporté certains documents; j'ai ici des exemplaires de tous les rapports qui ont été publiés par la commission.

Q. Des rapports annuels?—R. Oui. Il y en a six; nous faisons affaires depuis 1917.

Q. Donnez-nous brièvement l'histoire de votre organisation et en terminant vous pourrez déposer ces documents devant le comité si vous le désirez?—R. Je les ai apportés dans ce but.

Q. Nous les inscrirons à mesure que vous ferez votre exposé.—R. La loi en vertu de laquelle nous faisons affaires a été adoptée au mois de mars 1917, et le but de la législature était de fournir de l'argent à un taux d'intérêt moins élevé. On a cru que le taux d'intérêt demandé pour les prêts hypothécaires sur les fermes dans la Saskatchewan était trop élevé dans les circonstances et plus élevé que celui que les cultivateurs pouvaient réellement payer.

PIÈCE N° 132

(Loi des prêts agricoles de la Saskatchewan et modifications (non imprimée).

Q. Quel était le taux général?—R. Il était alors de 8 p. 100 à 9 p. 100, généralement de 8 p. 100 en 1917.

Q. Pour quelle période?—R. Pour une période de cinq ans.

Q. Cinq ans et plus?—R. Oui. Et la commission a fixé le taux pour les hypothèques à 6½ p. 100, commençant ses prêts à 6½ p. 100. Elle a cru que ce taux était le plus bas qu'il lui était possible d'offrir dans les circonstances par suite de ce qu'il fallait payer alors pour obtenir l'argent. Le trésorier provincial a emprunté l'argent pour la commission, et il a fait tout son possible pour obtenir cet argent à 5 p. 100, mais il n'a pas très bien réussi parce que depuis deux ans et demi nous n'avons pratiquement pas de fonds ayant été incapables d'obtenir de l'argent pour continuer nos prêts d'une manière pratique et efficace.

Q. Au taux de 5 p. 100?—R. Oui; et nous nous sommes trouvés à ne devoir compter que sur la province elle-même pour obtenir nos fonds parce que nous n'avons pas pu emprunter de l'argent au cours de l'automne de 1917, le premier automne où le trésorier provincial voulait entreprendre une campagne générale; mais il fut arrêté dès le début.

M. Hammell:

Q. Par le ministre des Finances?—R. Oui, afin de permettre de recueillir des fonds pour la guerre, de sorte que pendant un certain temps nous ne faisions que bien peu de travail et je suppose que le trésorier provincial n'a pas pu obtenir de l'argent sur le marché libre à un taux suffisamment bas pour permettre de le prêter. Il payait alors 5 p. 100 pour l'argent emprunté sur ce que l'on appelle les débentures pour prêts agricoles ou "Obligations en vue de la production intensive" comme on les appelait pendant la guerre.

Le président suppléant:

Q. Ces obligations étaient émises par le gouvernement provincial?—R. Oui; il paie 5 p. 100 sur ces obligations et il nous demande $5\frac{1}{4}$ p. 100 pour l'argent qu'il nous fournit; on suppose qu'un tiers suffit à payer les frais de l'emprunt de cet argent pour nous et de ce travail et nous, nous prêtons l'argent à $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Avez-vous réussi à faire affaires à l'aide de ce 1 p. 100 partout?—R. Nous obtenons $1\frac{1}{8}$ p. 100,—oui, non seulement nous avons réussi à continuer nos travaux en payant toutes nos dépenses, mais nous avons un surplus de $140,000 à $150,000 pour cette période d'opération.

M. Hammell:

Q. Avez-vous déjà étudié la question de réduire cet écart de $1\frac{1}{8}$ p. 100?—R. Oui.

Q. En permettant au trésorier provincial d'augmenter le taux d'intérêt qu'il lui faudrait payer?—R. Non. Notre surplus est relativement petit si l'on tient compte du fait que nous avons prêté plus de neuf millions, voyez-vous, et nous faisons une réserve en vue des pertes possibles; jusqu'ici nous n'avons fait aucune perte mais la chose est toujours possible. Nous avons en mains des propriétés et nous en aurons d'autres, puis il y a des districts dans la province où les succès n'ont pas été considérables ces dernières années, et les pertes sont possibles, je pourrais même dire qu'elles sont probables.

Le président suppléant:

Q. Monsieur Fraser vous nous avez dit comment vous obteniez votre argent. Quelle garantie donnez-vous au trésorier provincial?—R. Nous hypothéquons toutes nos hypothèques en faveur du trésorier provincial. Toutes nos hypothèques lui sont remises.

M. Hammell:

Q. Endossées par la commission?—R. Elles sont tout simplement hypothéquées. Nous prêtons de l'argent au cultivateur puis nous grevons l'hypothèque.

Le président suppléant:

Q. Expliquez-nous votre système de prêt au cultivateur?—R. Le cultivateur nous fait une demande; naturellement la loi qui nous régit restreint les prêts à certaines fins; la loi actuelle, telle que modifiée, dit:

"Article 13:

Tous les prêts doivent être dépensés ou utilisés dans le but de rembourser à un emprunteur l'argent déjà dépensé pour:

(*a*) Des fins qui, de l'avis de la Commission, constituent des améliorations permanentes à la propriété hypothéquée en garantie; ou

(*b*) Des fins qui, de l'avis de la Commission, serviront à augmenter la production de ladite propriété; ou

(*c*) Le paiement des obligations, lorsque, de l'avis de la Commission, elles ont été encourues pour l'une quelconque des fins susdites; ou

(*d*) Dans des cas particuliers à la suite du consentement de la Commission et dans des circonstances jugées opportunes, l'acquisition de terrain pour des fins agricoles."

Vous voyez, notre champ d'action se trouve restreint dans les fins pour lesquelles notre argent peut être prêté. Le cultivateur fait une demande de prêt à la Commission, il s'adresse directement à la Commission, nous n'avons pas d'agents et le cultivateur ne paie aucune commission. Nous avons des for-

[M. Colin Fraser.]

mules de demande exigeant les renseignements nécessaires touchant les fins pour lesquelles le prêt est demandé.

Q. Faites-vous de la publicité?—R. Non, aucune; notre association est trop connue pour l'argent disponible.

M. McKay:

Q. Votre emprunteur se présente en personne?—R. Il nous écrit, tout simplement, et nous lui envoyons une formule de demande.

Le président suppléant:

Q. De combien de membres se compose votre Commission?—R. De trois membres.

Q. Comment sont-ils nommés?—R. Ils sont tous nommés par le gouvernement.

M. McKay:

Q. Des cultivateurs?—R. Non, il n'y a pas un cultivateur, il n'y a pratiquement pas de cultivateurs. Dans un sens, ils sont tous cultivateurs, ils possèdent tous des fermes, mais de ces trois membres de la Commission, l'un vient de la Saskatchewan et est un banquier retiré. M. Grayson, de Moose Jaw, est propriétaire d'un ranch et cultivateur.

Q. Vous avez là-bas un gouvernement de fermiers?—R. On ne l'appelle pas exactement un gouvernement de fermiers, mais en réalité c'en est un.

M. Caldwell:

Q. Vous dites que dans certains districts les cultivateurs ne réussissent pas?—R. Oui.

Q. Où se trouveraient situés ces districts?—R. Dans l'angle sud-ouest de la province, on n'a obtenu aucun succès depuis 1915.

Q. Pour quelle raison?—R. Il a fait trop sec; la sécheresse a nui aux récoltes chaque année pendant cette période.

Q. Est-ce la seule section?—R. Non, il y en a d'autres, une entre autres, la section située au nord de la Saskatchewan-Sud s'étendant à l'ouest à partir d'Elbow jusqu'à la frontière ouest; d'une manière générale cette section a souffert de la sécheresse depuis quatre ou cinq ans. C'est la partie centrale ouest.

M. Sales:

Q. Et c'est dans cette région que l'on a récolté la belle récolte de 1915?—R. Oui, cette région sud-ouest, en général, a produit une récolte merveilleuse en 1915.

M. McKay:

Q. J'aimerais vous poser une question. Supposons qu'un cultivateur vous écrive pour demander un prêt d'une partie très reculée de la province, lui expliqueriez-vous les formalités à remplir avant qu'il obtienne ce prêt?—R. Oui. Il nous écrit disant qu'il désire obtenir un prêt, et si nous avons des fonds disponibles dans le moment nous lui envoyons une formule de demande. Il remplit cette formule et nous donne ainsi les renseignements nécessaires. Il est censé expliquer en détails les travaux d'amélioration sur la terre, la nature du sol et du sous-sol et indiquer tout ce qu'il possède en fait d'animaux et d'instruments aratoires. Tous ces renseignements sont exigés dans la formule de demande, de même que la distance qui le sépare du marché. Nous examinons ensuite cette demande, et si la fin pour laquelle il désire ce prêt répond à nos exigences, nous examinons la garantie pour voir, d'une manière générale, quel montant il lui faut emprunter et si tout semble indiquer que le prêt sera favorable, nous y envoyons notre inspecteur qui examine la terre...

[M. Colin Fraser.]

Q. Vous avez un inspecteur qui visite toute la terre?—R. Oui, dans chaque cas. Nous faisons l'inspection de chaque propriété.

Le président suppléant:

Q. Avant de répondre à sa demande, vous envoyez votre inspecteur?—R. Non, avant de décider si oui ou non le prêt sera consenti. Il se peut que nous décidions de ne pas faire le prêt avant d'y envoyer notre inspecteur. Par exemple, supposons que le cultivateur nous demande un prêt de $1,000 en disant que sa propriété a une valeur de $1,500; notre Commission ne peut pas prêter un montant plus fort que 50 p. 100 de la valeur, et, de fait, ne tient pas à prêter plus que 40 p. 100. C'est notre limite régulière; 40 p. 100 de notre évaluation.

Q. La valeur estimative déterminée par votre inspecteur?—R. Oui. Lorsque le cultivateur demande plus que 40 p. 100 de sa propre évaluation, nous lui disons que la chose est impossible, parce qu'en général notre évaluation est plus basse que celle de celui qui demande le prêt. Il arrive quelquefois qu'un emprunteur, dans sa demande, donne une valeur trop faible de sa propriété, mais la chose n'arrive qu'une fois sur 500, peut-être.

M. McKay:

Q. Votre estimateur est-il un cultivateur?—R. Nos estimateurs ne sont pas des cultivateurs; l'un d'entre eux a déjà été cultivateur, du moins il s'était établi sur un homestead dans la Saskatchewan; un autre exploite une ferme depuis plusieurs années, mais le troisième n'a jamais fait de culture.

Q. Vous avez trois estimateurs?—R. Oui.

M. Munro:

Q. Font-ils la visite ensemble ou séparément?—R. Séparément. Nous en envoyons un dans la partie sud de la province—c'est-à-dire que nous divisons la province en deux parties et nous avons deux inspecteurs pour la partie nord et un pour la partie sud.

M. McKay:

Q. En supposant que vous fassiez un prêt de $1,000, quels seraient les premiers frais?—R. Les honoraires du procureur sont déterminés par la Commission; sur un prêt de $1,000, si le titre est libre de toute charge, ces honoraires sont de $7.50 et tous les déboursés doivent être payés en plus de ces honoraires. Ces déboursés comprennent ordinairement les frais d'enrégistrement de l'hypothèque, copie du titre et le reste.

Q. Que représentent ces déboursés, en moyenne, sur un prêt de $1,000?—R. Les frais seraient peut-être de $20. L'estimation, les frais d'inspection sont aussi exigés.

M. Caldwell:

Q. Exigés de l'emprunteur?—R. Payés par lui.

M. Hammell:

Q. Quels sont les frais d'inspection dans la Saskatchewan?—R. Ces frais varient entre $6 et $10. Nous faisons une charge nominale de $6 et une charge de 10c. par mille aller et retour de la gare la plus rapprochée de même que les frais d'hôtellerie jusqu'à concurrence de $4 pour les frais par mille. Cela ferait 20 milles.

[M. Colin Fraser.]

M. Caldwell:

Q. Et $6 pour l'inspection?—R. Un taux fixe de $6 et $10 est le plus fort montant exigé pour une inspection. Lorsqu'il faut parcourir cinquante milles, nous ne demandons pas plus.

M. Gardiner:

Q. Qui paie les frais de transport en chemin de fer de l'inspecteur?—R. La Commission paie toutes les dépenses de l'inspecteur, et nous faisons payer à l'emprunteur les dépenses d'inspection d'après cette base. L'inspection peut nous coûter $50 mais nous ne faisons pas payer plus de $10. Il est bien rare qu'il nous en coûte $50.

M. McKay:

Q. Plus la distance est grande, plus les frais sont élevés.—R. Lorsqu'un homme se trouve à une distance de cinquante milles du chemin de fer, nous ne lui faisons payer que $10.

M. Gardiner:

Q. Cet homme a-t-il autant de chance d'obtenir un prêt que celui qui demeure plus près du chemin de fer?—R. Oui, mais le prêt ne sera pas aussi considérable. Il obtiendra 40 p. 100 de la valeur que nous donnons à sa propriété, pas davantage.

M. Caldwell:

Q. La partie centrale de l'Ouest comprend-elle une vaste région?—R. Oui, une vaste région, très vaste.

Q. Prenez l'angle sud-ouest, cette section comprendrait une vaste partie de la province?—R. Oui.

Q. Environ quelle proportion de la province? Un tiers?—R. Non, pas le tiers, environ un huitième.

Q. Il y a des parties où la récolte vient bien, je suppose?—R. Oui.

Q. Je suppose qu'aux environs de Abernethy se trouvent des parties où la récolte vient bien?—R. Je le crois. Nous recevons bien peu de demandes de prêts de cette partie-là.

Q. C'est l'un des plus vieux districts?—R. Oui, c'est un district colonisé depuis longtemps. Il semble que les habitants de cette partie n'ont pas besoin de ces prêts, ou bien qu'ils ont à leur service des compagnies de prêts et ne veulent pas encourir les dépenses de nouveaux prêts pour la simple raison de la différence dans les taux.

Q. Nous avons entendu un témoin dire ici que les affaires se faisaient aux environs d'Abernethy, mais je crois que le taux d'intérêt est plus élevé.—R. Oui, on ne peut obtenir de prêts là-bas à moins de 8 p. 100. Je crois qu'on paie un intérêt de 8 p. 100 sur les prêts, mais nous n'avons reçu que bien peu de demandes du district d'Abernethy, et nous y avons fait bien peu de prêts. Nous recevons bien peu de demandes du district de Indian-Head. Les demandes qui nous sont venues en plus grand nombre dans le commencement venaient des parties reculées de la province, de ces parties dont les compagnies de prêts ne s'occupent pas, ou ne veulent pas s'occuper. Nous avons reçu un très grand nombre de demandes de ces parties.

Q. De quelle partie de la province?—R. L'extrême nord et le Nord-est.

M. Sales:

Q. Sur le réseau de Prince-Albert?—R. Oui, de Ravine à Fort-Pitt.

[M. Colin Fraser.]

Q. Quel succès avez-vous obtenu dans ce district?—R. Les prêts ont donné satisfaction à la Commission. Les cultivateurs y font de la culture mixte. Ils possèdent tous des animaux et du roulant.

Q. Et les prêts sont petits?—R. Oui, relativement petits.

Q. Mille dollars?—R. Mille dollars représenteraient plus que la moyenne des prêts consentis sur un quart de section.

M. Hammell:

Q. Combien de demandes représente ce chiffre de $9,000,000?—R. Nous avons fait environ 3,850 prêts; peut-être un peu moins. Je n'ai pas le chiffre exact ici.

Q. Combien de demandes avez-vous refusées?—R. Nous en avons refusé bien plus que cela, je dirais—plus que cela dans tous les cas.

M. McKay:

Q. Vous en avez refusé plus de 50 p. 100?—R. Je le crois, probablement. Nous avons un grand nombre de demandes que nous n'avons jamais examinées. Nous sommes à court de fonds pratiquement depuis le mois de décembre 1920. Nous avons payé beaucoup d'argent depuis cette date, mais c'était sur des prêts consentis avant cette date. Ces prêts avaient été consentis antérieurement, mais il nous a été bien difficile de trouver des fonds pour répondre à nos exigences.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Avez-vous recours à un système de classement de ces prêts, indiquant s'ils ont été consentis dans le but de payer une hypothèque, ou si un certain nombre de ces prêts ont servi à acheter des terres, des animaux, et le reste? Un fort pourcentage de ces prêts, si je comprends bien, est employé à rembourser de vieux prêts.—R. Quant aux premiers prêts consentis—en 1917 et 1918, pendant la guerre—un grand nombre étaient des prêts consentis à des colons à leurs débuts sur des homesteads et qui n'avaient jamais emprunté d'argent. Pendant la guerre, par suite de nos fonds limités, nous avons prêté de préférence à ceux qui n'avaient pas emprunté auparavant et qui ne pouvaient pas obtenir d'argent des compagnies de prêts, et un grand nombre de nos premiers prêts ont été faits à des personnes demeurant dans les districts reculés, et où ces prêts étaient faits en vue d'augmenter la culture. La Commission s'est écartée du premier but de la loi qui était d'aider la production.

M. Sales:

Q. Si le colon qui paie son homestead $10 l'acre se voit dans l'obligation d'hypothéquer sa terre, que fera le colon qui doit payer $20 l'acre?—R. D'ordinaire c'est un homme faisant beaucoup d'économies. Celui qui s'établit sur un homestead a bien rarement plus que ses $10 pour s'établir.

Q. Les homesteads près des chemins de fer sont pratiquement tous pris maintenant, et lorsqu'un nouveau colon veut s'établir il doit acheter du terrain à moins qu'il ne consente à s'éloigner et il lui faudra payer $20 l'acre, ce qu'il trouvera bien plus difficile. Dans quelle position se trouvera-t-il?—R. Lorsqu'il achète sa terre à $20 l'acre, on lui accorde un délai assez long pour le paiement de ces $20 l'acre, et peut-être à meilleur compte que s'il s'adressait à une compagnie de prêt. Prenez le cas de celui qui a acheté sa terre du chemin de fer Pacifique-Canadien. Il ne paie que 6 p. 100 d'intérêt et on lui accorde un délai d'au moins dix ans et il ne demande pas d'ordinaire un prêt à moins qu'il ne se trouve dans l'obligation de ce faire.

Q. Exactement. Il s'établit avec $3,000 contre les $10,000?—R. Oui.

Q. Et l'intérêt calculé sur $3,000?—R. Oui.

[M. Colin Fraser.]

Q. Cela rend sa position pire que celle du premier colon.—R. Il ne peut obtenir aucun prêt tant qu'il n'a pas payé au vendeur 50 p. 100 ou plus du prix d'achat.

M. HAMMELL: Dois-je comprendre, M. Sales, qu'un colon paie $20 l'acre pour une terre vierge sur le chemin de fer du Pacifique-Canadien?

M. SALES: Oui.

M. HAMMELL: A proximité du chemin de fer?

M. SALES: S'il doit s'établir dans la Saskatchewan, près du chemin de fer, c'est ce qu'il lui faut faire et $20 l'acre serait un prix peu élevé.

M. HAMMELL: Ne se trouverait-il pas dans une situation plus avantageuse que celui qui est allé s'établir loin du chemin de fer?

M. SALES: Oui, mais un grand nombre de nos meilleurs colons, dans nos meilleures sections, se trouvent maintenant à peu de distance du chemin de fer, où les terres ne coûtaient que $10 l'acre et il leur faut encore emprunter de l'argent.

Le président suppléant:

Q. De quelle manière les paiements vous étaient-ils faits l'an dernier? Avez-vous beaucoup d'arrérages? -R. Oui, nous en avons beaucoup. Nous avons beaucoup de difficultés avec nos emprunteurs.

Q. Donnez-nous les détails pour chaque année.—R. Nous avons fait un rapport à la législature s'étendant jusqu'au 28 février de la présente année. Il nous était alors dû depuis l'année 1918 un montant de $1,986.04. Ce montant représentait l'intérêt en souffrance depuis 1918 et impayé. Depuis 1919 il nous était encore dû $21,547.27.

Q. La première pièce est la Loi (N° 132). Vous allez la remettre au comité?—R. Oui, c'est la loi et toutes les modifiations qui y ont été faites depuis. Le texte même de la loi est imprimé et on trouve aussi les modifications jusqu'à date. Depuis 1920, il nous était dû $63,011.10, intérêt de 1920 qui n'avait pas été encaissé le 28 février. Depuis 1921, $143,576.23 et les intérêts dus le 1er novembre; 1922, $279,433.82 non encore encaissés le 28 février. Le total de l'intérêt en souffrance le 28 février était de $509,554.46, chiffre très élevé.

Q. Maintenant, M. Fraser, pouvez-vous nous donner le pourcentage de cela en établissant une comparaison avec le plein montant de ce qui vous est dû?—R. Non, je ne le puis pas.

M. Sales:

Q. Avez-vous le total des montants dus? Avez-vous le montant qui vous était dû en 1918?—R. Le montant échéant cette année-là?

Q. Oui.—R. Non, je n'ai pas ce chiffre. Mais le rapport de l'année 1918 donnera le total de notre actif. Notre actif total à la fin de 1918 était de $1,758,-366.77.

Q. Mais vous ne répondez pas à la question?—R. Notre taux d'intérêt était de $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Quel était le montant total dû en 1922—le montant de l'intérêt dû?—R. Echéant alors?

Q. Oui.—R. Je ne le sais pas. Je n'ai ici que les montants dus jusqu'au 28 février. J'ai ici ce qui restait impayé à la fin de l'année. Je pourrais ajouter que j'ai eu bien peu de temps libre après avoir reçu le mandat de comparution. Il m'est arrivé alors que la Commission était en session et j'ai dû consacrer toute la journée et celle du lendemain aux affaires de la Commission, de sorte que je n'ai eu qu'une journée pour préparer ces renseignements.

Q. Je suppose que vous consentiriez à nous fournir ce renseignement?—R. Certainement.

Q. Voudrez-vous aussi envoyer les item que vous a demandés M. Sales?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Pour nous donner un aperçu général de ce système, il nous faudrait connaître les montants en souffrance en 1922 de même que le montant reçu; vous nous avez donné le montant impayé mais vous ne nous avez pas donné le montant encaissé. Le montant encaissé et le montant impayé nous donneraient le montant dû?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas ce renseignement?—R. Non. Je crois que mon rapport l'indiquera. Le rapport a trait surtout au montant prêté pendant l'année, et à notre actif total à la fin de l'année.

M. CALDWELL: Il peut nous l'envoyer.

Le président suppléant:

Q. Si les membres veulent bien indiquer ce qu'ils désirent obtenir, je ne doute pas que M. Fraser nous l'envoie.

M. Sales:

Q. Que pensez-vous personnellement du montant en souffrance, M. Fraser, et de la manière dont il augmente? Vous aviez $143,000 l'an dernier et vous avez $279,000 cette année?—R. Je crois que notre perception a été meilleure cette année que l'année dernière. Nous avons encaissé un plus fort pourcentage de nos comptes en souffrance cette année que l'an dernier, je veux dire en 1922, si on le compare à celui de 1921. En 1921, nos perceptions ont été assez faibles.

Q. Mais le montant était bien plus considérable? - R. Oui. Cela représente une année de plus au point de vue de la perception. Ce montant représente ce qui était dû pour 1921 et 1922 à la fin de février 1923. Le montant de 1922 n'est en souffrance que depuis quelques mois, depuis le 1er novembre.

Q. Vous avez augmenté le montant dû de $136,000; vous avez $279,000 cette année?—R. Oui.

Q. Vous avez augmenté le montant de $136,000?—R. Oui. Nous avons encaissé en 1921, c'est-à-dire que nous avons reçu en argent en 1922 pour l'intérêt dû en 1921, tel montant d'argent. Celui qui nous devait l'intérêt de 1921, nous devait aussi l'intérêt de 1922 et lorsqu'il a fait son paiement, on lui a donné crédit pour 1921, 1920, 1919 ou toute autre année.

Q. Comme question de fait vous vous êtes montrés un peu plus sévères?—R. Oui. Nous nous sommes mis à l'œuvre et nous avons fait la perception le mieux possible.

M. McKay:

Q. Etes-vous toujours obligés de demander ces paiements?—R. Oui. Nous ne pressons pas beaucoup l'emprunteur pour le premier paiement. Nous lui envoyons un avis, mais s'il ne répond pas à cet appel, l'année suivante nous prenons des mesures plus rigoureuses.

Q. Combien attendez-vous de temps avant de vous entendre avec cet homme?—R. Bien peu de temps. Lorsqu'il doit un paiement et qu'il donne pour raison qu'il n'a pas eu de récolte, nous lui accordons promptement un autre délai jusqu'à l'automne suivant. Nous lui demandons généralement un état de sa récolte. Si nous savons qu'en réalité la récolte a manqué dans ce district, nous ne demandons pas cet état de la récolte, mais s'il se trouve dans un district où la récolte a été assez bonne, nous lui demandons un état de sa récolte.

M. Caldwell:

Q. Vous faites une investigation, n'est-ce pas?—R. Oui.

[M. Colin Fraser.]

M. Sales:

Q. Vous est-il déjà arrivé de consolider les prêts?—R. Non. Nous avons parfois augmenté le prêt fait à un cultivateur. Lorsqu'un homme qui a déjà obtenu de l'argent de nous désire construire une maison ou une étable, nous augmentons son prêt, mais nous ne consolidons jamais les prêts. Nous n'avons jamais consolidé les intérêts avec le capital. Nous ne le faisons pas. Nous augmentons le prêt lorsque la garantie permet de le faire, et lorsque le but de ce prêt entre dans les cadres de la loi. Nous l'avons fait plusieurs fois. Nous avons même augmenté trois fois le prêt fait à un cultivateur et aussi deux fois. Nous avons aussi accordé un prêt plus considérable parce qu'il nous donnait d'autres garanties pour un autre prêt.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Mais pas lorsqu'il doit des paiements d'intérêt?—R. Non. Nous n'augmenterions pas le prêt sur la même garantie lorsque l'intérêt est impayé.

M. Caldwell:

Q. Avez-vous prêté beaucoup d'argent pour payer les taxes sur les fermes?—R. Oui, nous avons payé un fort montant de taxes.

Q. En quelle année?—R. En l'année 1921. Au mois de mars 1921, le trésorier nous fit savoir qu'il pouvait nous prêter un autre montant d'argent, qu'il avait de l'argent disponible, et qu'il pouvait nous en fournir pendant un certain temps, et la commission a décidé que, parce que l'année 1921 avait été mauvaise on était au mois de mars 1922—nous avons décidé que nous ferions bien de payer toutes les taxes de nos emprunteurs qui n'avaient pu les payer eux-mêmes plutôt que de faire de nouveaux prêts. Nous avons envoyé au secrétaire-trésorier de chaque municipalité une liste contenant les descriptions des terres hypothéquées en faveur de la commission et nous avons payé les taxes sur toutes ces propriétés.

Q. Avez-vous demandé les comptes de taxes?—R. Nous avons demandé les comptes de taxes. On impose d'ordinaire une amende de 8 p. 100 sur les taxes qui ne sont pas payées le 1er janvier de chaque année. La législature avait autorisé les municipalités à prolonger ce délai pour l'année 1921 jusqu'au 1er mai, et toutes les municipalités qui voulaient accepter le paiement avant le 1er mai sans exiger cette amende ont été payées, mais nous avons refusé de payer les taxes aux municipalités qui imposaient l'amende, parce que nous avons fait payer à nos emprunteurs 6½ p. 100 à partir de la date où l'argent était avancé, de sorte que nous n'avons pas voulu payer cette amende.

Q. Quel en fut le montant, combien avez-vous payé?—R. Nous avons payé en 1922, $294,414.73 pour taxes.

Q. Sur combien de fermes?—R. Je n'en ai pas le nombre ici, mais c'était un nombre considérable.

Q. Avez-vous fait des avances pour payer l'assurance?—R. Oui. Nous avons avancé de l'argent pour protéger notre garantie, pour assurance contre l'incendie sur les constructions seulement et pour les semences, pour l'assurance contre la grêle, les primes et les taxes. Dans les première années, nous appelions ces déboursés frais d'hypothèque, nous ne faisions pas d'inscriptions distinctes, mais dans la suite nous avons tenu compte séparément des semences et des primes d'assurance. En 1922 nous avons payé ainsi $31,000. Le montant en souffrance pour taxes à la fin de l'année 1922 était de $294,414.73.

Q. Vous nous avez donné le montant de taxes que vous avez payées en 1920. Combien avez-vous payé en 1921?—R. C'était en 1922. En 1921, nous avons payé $16,434.43.

Q. Cela représenterait les taxes de l'année précédente?—R. C'étaient en grande partie des taxes de 1921. Nous avions un peu d'argent en disponibilité à

[M. Colin Fraser.]

la fin de l'année et nous avons payé dans une ou deux municipalités toutes les taxes qui étaient impayées sur les propriétés hypothéquées en faveur de la commission. Nous avons payé un fort montant au mois de décembre 1921.

M. Sales:

Q. $31,000 pour l'assurance?—R. $31,876, tel était le chiffre de l'item appelé frais d'hypothèques, ce qui représentait en grande partie les primes d'assurance contre l'incendie, mais il se peut que quelques autres item aient été compris dans celui-là, dans les débuts, avant que nous les séparions.

Q. Combien pour les semences?—R. En 1922, $9,214.93; en 1921, $36,959.77 et en 1920, l'année la plus forte à ce point de vue, $95,931.30 pour les semences.

M. Caldwell:

Q. Ces avances ont-elles été faites aux cultivateurs dont les terres étaient hypothéquées en votre faveur?—R. Seulement à nos emprunteurs. Nous ne voulions pas faire d'avances à d'autres. Nous ne voulions pas avancer de l'argent à nos emprunteurs pour d'autres fins que pour l'amélioration de la propriété qui était hypothéquée en notre faveur.

Q. Lorsque vous avez consenti les prêts aux emprunteurs, vous étiez convaincus que les risques étaient bons?—R. Oui.

Q. Vous avez refusé un grand nombre de prêts parce que vous ne croyiez pas les risques bons?—R. Nous avons dû en faire attendre un bon nombre parce que nous n'avions pas d'argent.

Le président suppléant:

Q. Combien y en avait-il, de ceux que vous avez fait attendre?—R. Ils ne sont pas nombreux maintenant parmi les bons risques, mais nous avons fait l'inspection des propriétés d'un grand nombre qui étaient probablement de bons risques juste au moment où on nous a demandé de cesser de faire des prêts, de ne plus accepter de demandes parce que nous n'avions pas de fonds.

Q. Depuis combien de temps a-t-on demandé de cesser de faire des prêts?—R. Deux ans et demi, mais on nous a autorisés à faire des avances périodiques depuis ce temps-là.

Q. Pour de nouveaux prêts ou pour venir en aide aux anciens emprunteurs?—R. Le trésorier provincial nous disant qu'il nous autorisait à prêter un certain montant d'argent. Du mois de décembre 1920 au mois de mars 1922, nous n'avons pratiquement fait aucun nouveau prêt. Au mois de février ou au mois de mars 1922, on nous a dit que nous pouvions prêter environ $100,000 par mois. Il nous a fallu $300,000 pour payer les taxes et nous n'avons pas fait de prêt pendant un certain temps après cela.

M. Sales:

Q. Quel a été votre plus gros prêt?—R. Notre plus gros prêt?

Q. Oui.—R. Je n'ai pas ce renseignement ici. Nous n'avons pas de limite.

Q. Ce que je veux, c'est de savoir si vous avez prêté de l'argent à ceux qui font de la culture sur une grande échelle, sur de vastes étendues de terre?—R. Oui, nous en avons prêté, bien qu'après la guerre nous n'ayons plus fait de ces prêts. Je crois que nous avons prêté jusqu'à $20,000 au même cultivateur. Nous avons eu des demandes pour des montants plus considérables que cela.

Q. J'étais en train de répartir ces $294,414 entre les 3,850 emprunteurs. Cela ferait environ $80 pour chaque emprunteur en taxes seulement?—R. Oui.

Q. Comment expliquez-vous cela, pace que nous avons eu une assez bonne récolte dans l'Ouest. La récolte a été assez bonne?—R. Vous voulez parler de la récolte de 1922?

[M. Colin Fraser.]

Q. Oui.—R. Nous avons eu une bonne récolte en 1922.

Q. Comment se fait-il que ces cultivateurs se soient trouvés ainsi avec un montant de près de $300,000 de taxes en souffrance?—R. Les taxes sont presque toujours la dernière chose que paient un bon nombre de cultivateurs; la Commission est payée aussi en dernier lieu lorsqu'on les laisse faire.

Q. Je voulais toucher cette question un peu plus tard. C'est un point qui intéresse grandement M. McMaster. Vous dites cependant que vous tenez compte de cela—ils doivent faire d'autres paiements.—R. Il leur faut payer le batteur. Lors de la récolte de 1921 nous avons reçu des rapports de cultivateurs qui nous envoyaient l'état de leurs récoltes et ces rapports indiquaient que le battage avait coûté plus que ce qu'avait rapporté toute la récolte de l'année 1921. Ces cultivateurs ne pouvaient pas payer leurs taxes ni faire d'autres paiements.

Le président suppléant:

Q. Le battage coûtait plus que la valeur de la récolte?—R. Oui. Un cultivateur m'a déclaré qu'après avoir vendu sa récolte, il lui manquait $200 pour payer le battage. Le battage coûtait énormément cher et, d'après la loi, il jouit du premier privilège sur la récolte.

M. Sales:

Q. Cela se trouvait-il dans les régions atteintes de la rouille?—R. La section dont je parle se trouvait dans l'angle sud-est de la province où les sauterelles ont fait des ravages de même que la rouille, je crois, et les dommages causés par les sauterelles ont été considérables et une bonne partie de ces récoltes ont dû être battues à l'heure, et le rendement a été faible.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Etait-ce en 1921?—R. C'était la récolte de 1921.

Q. Elle a grandement souffert de la rouille dans cette région?—R. Oui.

M. McKay:

Q. Ces batteurs sont-ils des particuliers, des entreprises privées?—R. Toutes des entreprises privées.

Q. Il y aurait un beau champ de coopération entre les cultivateurs, mettant en commun leurs propres batteuses?—R. Oui, on pourrait le faire, mais ce sont tous des cultivateurs qui possèdent des batteuses. Le battage est à peu près le plus gros item pour le cultivateur. Le batteur et l'employé sont, je crois, les deux pires ennemis des cultivateurs dans la Saskatchewan.

M. Sales:

Q. J'ai entendu dire par des compagnies de prêts que l'homme qu'elles considéraient être le meilleur risque était celui qui possédaient une batteuse et un cheval reproducteur?—R. Oui. Il y a vingt et trente ans—il y a trente ans nous n'aurions pas voulu prêter de l'argent à un cultivateur qui possédait une batteuse et un cheval reproducteur, et même aujourd'hui nous ne prêterions pas d'argent à un cultivateur qui possède un étalon reproducteur, mais je ne crois pas que les compagnies de prêts considèrent aujourd'hui comme un empêchement le fait de posséder une batteuse. Un grand nombre de cultivateurs possèdent leurs propres batteuses.

Q. Même lorsqu'ils possèdent leurs propres batteuses il leur en coûte énormément cher pour faire le battage?—R. Oui.

M. Munro: C'est plutôt une anomalie de ne pas considérer le battage comme un bon emploi, et pourtant le cultivateur a acheté sa propre batteuse.

[M. Colin Fraser.]

M. SALES: Nous avons acheté des batteuses surtout parce qu'il nous fallait attendre. En 1911, j'ai catégoriquement refusé d'acheter une batteuse. Comme résultat, ma récolte fut couverte de neige et il m'a fallu en acheter une. Mais la raison, monsieur Munro, c'est justement le court espace de temps qui s'écoule entre le moment d'entrer le grain et la chute de la neige. Il vous faut vous mettre à l'œuvre. Si vous attendez l'arrivée d'une grosse machine, vous vous exposez à tout perdre.

Le TÉMOIN: Et en réalité le coût du battage se rattache aussi à la question du coût de la main-d'œuvre. Le batteur doit employer les premiers venus et leur payer $7 par jour, à l'automne; mais, par suite de son privilège sur la récolte, il doit naturellement battre le grain, toutefois il est protégé et il paiera à ces hommes n'importe quel salaire.

M. Munro:

Q. Qu'arriverait-il si un cultivateur devait à un batteur la somme de $200 et qu'il n'aurait pas d'argent pour le payer, le batteur aurait-il un autre privilège sur la ferme?—R. Non, il n'aurait pas de privilège sur la ferme. Il a un privilège sur cette récolte, pour cette année-là seulement. Si, après la vente de la récolte, le cultivateur doit encore $200 au batteur et si le cultivateur est sans ressources, le batteur perdra $200.

M. Caldwell:

Q. Mais si le cultivateur est responsable pour ce montant à part sa récolte, le batteur peut alors prendre les moyens de se faire payer?—R. Oui, dans le cas dont j'ai parlé, je ne doute pas que le batteur ait réussi à se faire payer, mais il lui a peut-être fallu attendre l'automne suivant.

M. Sales:

Q. Quant aux taxes en souffrance, n'est-il pas vrai que le cultivateur gardait cet argent dans son gousset et refusait de payer?—R. Oh, non.

Q. Il ne payait pas simplement parce qu'il n'avait pas assez d'argent?—R. Simplement parce qu'il n'avait pas assez d'argent pour rencontrer toutes ses affaires.

M. Caldwell:

Q. Il se peut que l'on se fasse une fausse idée sur le compte du batteur. Ce dernier ne fait pas beaucoup d'argent.—R. Non, ses difficultés viennent de la main-d'œuvre que nous employons à l'automne. Ces employés mettent le batteur dans l'embarras. Le cultivateur en souffre des deux manières. Que ce soit le cultivateur qui l'emploie ou que ce soit le batteur, c'est toujours le cultivateur qui doit payer en fin de compte, parce que la saison est bien courte, ils n'ont qu'à demander des salaires élevés qui n'ont aucun rapport à leur valeur réelle.

Q. Ce sont des employés qui viennent de l'étranger pour la saison des récoltes?—R. Oui.

M. Milne:

Q. Il y a autre chose; le coût énorme de la batteuse?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Et la courte durée de la saison du battage?—R. Oui.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Monsieur Fraser, croyez-vous que votre commission encaisse le paiement des versements et des intérêts dans la même proportion que le font des compagnies de prêts ordinaires?—R. Non. C'est-à-dire la première année.

[M. Colin Fraser.]

Q. A quoi attribuez-vous cette tendance?—R. D'abord, parce que nos emprunteurs savent qu'il s'agit d'argent du gouvernement et ils sont sous l'impression qu'ils ne seront pas mis dans le chemin s'ils ne font pas leurs paiements. Lorsqu'ils ont à payer à une compagnie de prêt ils s'attendent à un traitement plus rigoureux que de nous; ils croient qu'ils leur faut faire les paiements à cette compagnie.

Q. Diriez-vous que c'est là un point faible, ou un avantage de votre système?—R. C'est une faiblesse inhérente à notre système. C'est là un point contre lequel il nous faut réagir.

M. Munro:

Q. Cet état de choses serait-il encore plus grave si l'argent venait du gouvernement fédéral plutôt que du gouvernement provincial?—R. Peut-être.

M. Sales:

Q. J'aimerais que vous précisiez davantage à ce sujet. Nous avons une bonne récolte que nous vendons à un prix raisonnable, et cependant le cultivateur n'a pas assez d'argent pour payer ses taxes, sans tenir compte de ses prêts. A quoi attribuez-vous cela?—R. Il a d'autres dettes accumulées. C'est la première année; la récolte de l'année précédente n'avait rien rapporté, il avait eu un déficit cette année-là, et ce défınit devait être comblé avec les revenus de la présente récolte.

Q. La récolte de 1921 n'était pas trop mauvaise?—R. C'était une récolte assez bonne mais une grande partie des revenus ont été employés à payer le battage et le reste.

Q. Admettriez-vous que le coût élevé de tout ce que le cultivateur doit acheter s'est maintenu, n'a pas été réduit et que, par conséquent, à la fin de l'année le cultivateur constate qu'il ne peut boucler son budget?—R. Cela est bien vrai, oui. Le coût de tout ce que le cultivateur achète n'a pas diminué du tout en proportion des produits qu'il a à vendre; il n'y a pas lieu de faire une comparaison.

Q. Et si les prix étaient réduits à ce qu'ils étaient avant la guerre, tout comme les produits qu'il récolte, il ne serait pas dans la gêne?—R. Il y aurait une grande différence dans la situation du cultivateur, oui.

M. Milne:

Q. Vous faites affaires depuis cinq ans. Le cultivateur se fait-il encore la même idée qu'il se faisait du gouvernement?—R. Oh, non; d'ordinaire c'est le versement de la première année qu'il nous faut attendre. La deuxième année nous lui faisons remarquer que nos paiements doivent absolument être faits. En règle générale, il nous ignore la première année. Je ne dois pas dire cela de tous les cultivateurs, mais d'une grande partie des cultivateurs. Lorsque nous les avertissons, ils nous répondent que tout leur argent est dépensé, qu'ils l'ont payé à d'autres. Notre grand malheur c'est que notre taux d'intérêt étant moins élevé que les taux des autres fournisseurs les cultivateurs préfèrent payer les créances dont l'intérêt est de 9, 10 ou 12 p. 100 et laisser en souffrance celle dont l'intérêt n'est que de $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Il s'ensuit qu'aujourd'hui le cultivateur envisage le prêt du gouvernement comme une proposition d'affaires et il s'en rend compte mieux qu'il ne le faisait au commencement, ou bien considère-t-il encore que c'est de l'argent facile à obtenir?—R. Après la deuxième année, il se rend compte que cette créance doit être payée tout comme les autres créances.

Q. Dans ce cas, vous n'auriez pas beaucoup à en souffrir aujourd'hui.—R. Nous devons en souffrir aujourd'hui par suite des prêts qui ont été émis récemment. Il faut consacrer bien du temps à bien faire comprendre que cette créance doit être payée comme les autres.

[M. Colin Fraser.]

Q. Vous avez atteint ce point maintenant parce que vous leur avez fait comprendre qu'il s'agit tout simplement d'une question d'affaires?—R. Oui, nous avons fait comprendre ce point à un grand nombre relativement au paiement de ce qui nous est dû.

M. Caldwell:

Q. Vous avez dit que les emprunteurs préfèrent payer les dettes dont l'intérêt est de 9 et 10 p. 100 et avez-vous dit aussi 12 p. 100?—R. Oui, 12 p. 100. C'est ce que les cultivateurs paient sur certains comptes d'instruments aratoires et aussi sur l'achat des chevaux. Il s'agit de billets échus pour l'achat d'instruments aratoires des compagnies qui les vendent et aussi de billets pour les chevaux.

Q. L'intérêt serait-il aussi élevé que 12 p. 100, croyez-vous, pour les instruments aratoires?—R. La chose s'est vue. Je ne sais pas s'il en est encore ainsi cette année, mais on a exigé jusqu'à 12 p. 100 dans le passé pour certains instruments aratoires.

Q. L'intérêt était-il aussi élevé que cela sur d'autres billets?—R. Je crois que oui sur certains billets pour l'achat de chevaux.

Q. De qui ces chevaux étaient-ils achetés?—R. De commerçants de chevaux qui les faisaient venir d'Ontario et d'ailleurs.

M. Sales:

Q. Combien paient-ils sur les comptes de magasins?—R. Je ne sais pas si les comptes de magasins vont jusqu'à 12 p. 100. Je suppose que le taux ordinaire est de 10 p. 100.

Q. Je connais certains marchands qui font payer 1 p. 100 par mois.—R. Bien il se peut qu'il en soit ainsi. Je n'ai pas eu à m'occuper d'un grand nombre de ces comptes de magasins. Il est fort probable qu'il en soit ainsi.

Q. Que représenterait l'intérêt composé de 1 p. 100 à la fin de l'année? Vous êtes actuaire?—R. Non, monsieur, mais je serais porté à croire qu'à la fin de l'année cela représenterait bien près de 13 p. 100.

Q. Pas plus que cela.—R. Je ne le crois pas. Il est possible, mais c'est une simple supposition. Le calcul ne serait pas difficile à faire. Je pourrais le faire, mais cela prendrait un peu de temps.

M. McKay:

Q. Vous avez acquis une grande expérience dans votre province dans ces prêts ou crédits agricoles?—R. Oui.

Q. Que pensez-vous, personnellement, de la solvabilité de ce système au point de vue de votre province?—R. J'ai une confiance absolue dans la solvabilité de ce système. Je n'ai aucun doute à ce sujet. Oh non! Bien que notre taux d'intérêt soit plus élevé dans la Saskatchewan que celui de la province d'Ontario ou du Manitoba, je crois que la province de la Saskatchewan constitue un champ d'action pour ce système de prêts tout aussi bon que les autres provinces, et que notre taux d'intérêt devrait être réduit à un taux plus bas.

Q. Et pensez-vous que vous puissiez trouver assez d'argent dans votre province pour satisfaire toutes les demandes?—R. Non. C'est là la difficulté. Nous ne pouvons pas trouver la moitié de ce dont nous avons besoin.

Q. Pourquoi cela?—R. Jusqu'ici nous avons emprunté dans notre province. Nous n'offrons nos obligations en vente que dans notre province seulement, mais notre province n'a pas eu un surplus bien considérable. Il s'agit du surplus des premières années, parce qu'en 1917 je crois que nos cultivateurs ont fourni quelque chose comme 17 millions lors de l'émission des obligations de la Victoire, et en tout et partout la province a dû fournir près de quarante ou cinquante millions.

[M. Colin Fraser.]

Q. Vous avez plus de demandes que vous n'en pouvez satisfaire?—R. Beaucoup plus.

Q. Comment pensez-vous pouvoir répondre à ces demandes dont le nombre peut augmenter?—R. Nous ne pouvons qu'attendre le jour où l'argent sera plus abondant, alors que le trésorier provincial pourra obtenir de l'argent à un taux qui nous permette de le prêter à notre tour.

M. Hammell:

Q. Devons-nous conclure que l'argent disponible des personnes qui ont de l'argent dans votre province se trouvait entièrement paralysé dans les obligations de la Victoire?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Ogligations de la Victoire exemptes de l'impôt, ce qui était bien attrayant?—R. Très attrayant.

M. SALES: C'est ce qui nous a permis de vivre depuis trois ans.

M. CALDWELL: Vous avez dit que l'emprunteur avait une tendance à ne pas payer le gouvernement la première année?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Caldwell:

Q. J'aimerais vous soumettre un cas hypothétique. Supposons que vous auriez fixé votre taux d'intérêt à 12 p. 100 alors que les compagnies d'instruments aratoires n'auraient demandé que 6 p. 100, laquelle des deux créances les cultivateurs auraient-ils payée la première?—R. Je crois qu'ils auraient payé celle dont l'intérêt était le plus élevé.

Q. De sorte que c'était parce qu'ils désiraient payer la créance dont l'intérêt était le plus élevé et non parce que le créancier était un gouvernement?—R. Il y a cette différence que si notre taux était de 12 p. 100 et que s'ils devaient à une compagnie de prêts dont le taux serait aussi de 12 p. 100, ils rembourseraient la compagnie de prêts de préférence à nous.

Q. Cette comparaison n'est pas juste. Renversez les rôles.—R. Ils rembourseraient la compagnie de prêts; ils connaissent ces compagnies; ils les ont vues à l'œuvre depuis 25 ans, et ils savent qu'elles sont plus sévères que nous pour les remboursements.

Q. Vous vous éloignez de la question. Supposons qu'un homme emprunte d'une compagnie à 6 p. 100, et emprunte aussi de vous à 12 p. 100, quel est l'emprunt qu'il rembourserait le premier? Ne serait-ce pas celui de 12 p. 100?—R. Non, il rembourserait la compagnie quand même, parce que les compagnies ont prouvé qu'elles veulent être payées.

Q. Les emprunteurs ont été terriblement effrayés?—R. Oui, les compagnies se sont fait craindre, et j'espère que nous arriverons aussi à ce résultat. C'est à cela que nous visons.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Combien d'obligations à cinq pour cent de la Saskatchewan ont été vendues l'année dernière pour servir au capital de vos prêts? Dans les derniers douze mois? On nous a dit ici que cette vente avait rapporté trois quarts de million.—R. Je pense que c'est à peu près ce montant qui a été réalisé dans les douze mois.

Q. Et toute cette somme a été mise à votre disposition?—R. Oui.

Q. Alors les opérations des douze derniers mois vous donnent l'espérance de pouvoir vendre encore des obligations de la province et de continuer votre système d'affaires?—R. Bien, le système est encore trop peu rapide. En réalité,

[M. Colin Fraser.]

quand ce bureau a été établi, le taux de l'intérêt s'en est senti quelque peu; il y a eu des prêts à 7 et 7½ p. 100 pendant la première saison, mais lorsque le trésorier provincial a cessé de vendre des obligations dans l'automne de 1917, les compagnies de prêts ont compris que nous n'étions pas sérieusement en concurrence avec elles et que nous n'aurions pas assez d'argent à prêter.

Q. Est-ce l'idée de M. Dunning d'emprunter du cultivateur à l'aise pour prêter au cultivateur momentanément gêné?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Mais vous vendez aux citoyens des villes aussi?—R. Oh! oui, nous vendons à tous.

Q. N'y a-t-il pas une forte partie des prêts de ces dernières années souscrite par les assurances contre la grêle?—R. Oui, une large part a été achetée par le surplus des assurances contre la grêle.

L'hon. M. Motherwell:

Q. D'où vient ce surplus?—R. Evidemment des cultivateurs.

M. Gardiner:

Q. En supposant qu'il y aurait une forte grêle l'année suivante, le bureau de la compagnie d'assurance contre la grêle pourrait retirer le montant souscrit?—R. Certainement, s'il en a besoin.

L'hon. M. Motherwell:

Q. En remettant les obligations remboursables à trois mois?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. Qui forme partie de l'association d'assurance contre la grêle, les cultivateurs eux-mêmes?—R. Oui, ce sont tous des cultivateurs.

M. McKay:

Q. Avez-vous des banques d'épargnes formées par les cultivateurs comme il en existe en Ontario, des banques formées pour recevoir les dépôts des cultivateurs?—R. Non.

M. Sales:

Q. S'il est une chose qui mérite d'attirer votre attention, c'est la formation d'une banque d'épargnes dans la Saskatchewan, afin de permettre au peuple des petites villes et aux enfants de prendre l'habitude de l'épargne.—R. Mais nous n'avons rien à faire au sujet de la levée des fonds; cela relève du trésorier provincial.

Q. Si vous recommandiez ce plan au trésorier provincial, vous rendriez un grand service au public.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous entendrons M. Fraser de nouveau à 4 heures.

M. GRIMMER: J'ai reçu un mot de quelques-uns des expéditeurs du comté de Carleton, qui sont d'opinion qu'une injustice a été commise envers leurs intérêts par suite des témoignages entendus devant ce comité. Je suis sûr que ce comité désire connaître tous les faits sur cette question, et en conséquence je propose que MM. Guy Porter, de Perth, Charles Gallagher, de Bath, et Frank Smith, de Florenceville-Est, soient convoqués devant ce comité pour rendre témoignage; et aussi que M. F. W. Pirie soit rappelé avec ordre d'apporter tous ses livres et documents au sujet de la vente d'engrais chimiques aux cultivateurs dans les deux dernières années. Je crois que le comité devrait avoir tous ces renseignements.

M. CALDWELL: M. Porter a déjà été convoqué; il sera ici le 15.

M. GRIMMER: Pouvez-vous faire venir tous ces gens en même temps, afin d'en finir d'un seul coup avec cette question?

M. CALDWELL: A ce sujet, nous avons convoqué MM. Porter, Hatfield, McCane, Webb et Esty, mais si le comité veut avoir encore d'autres témoins, je n'ai pas d'objection. Pourtant, nous en avons déjà convoqué cinq.

M. SALES: Ont-ils quelque relation avec cette association?

M. CALDWELL: Ils sont tous membres du *Canadian Exchange.*

A la suggestion du président suppléant, l'étude de la motion de M. Grimmer est remise à plus tard.

Le comité est ajourné jusqu'à 4 heures.

Séance de l'après-midi

4 heures.

Le comité spécial nommé pour faire enquête sur les conditions agricoles dans tout le Canada reprend sa séance à 4 heures de l'après-midi. M. Sinclair remplaçant le président.

M. FRASER est rappelé.

Le président suppléant:

Q. Voulez-vous continuer votre témoignage, monsieur Fraser? Désirez-vous continuer à dire ce que vous avez préparé, ou avez-vous terminé cette partie?—R. J'ai ici quelques détails au sujet des travaux du bureau. Est-ce cela que vous voulez?

Q. Oui. Avez-vous le rapport annuel du bureau?—R. Oui, j'ai ici une copie de chacun des rapports annuels depuis les débuts de nos travaux.

Q. Ce sont vos rapports comme gérant?—R. Non, ce sont les rapports du bureau signés par trois membres.

Q. C'est le rapport annuel du Bureau des prêts agricoles de la Saskatchewan pour l'année terminée le 31 décembre 1922.

M. McKay:

Q. Combien de rapports avez-vous?—R. Six rapports, un pour chaque année.

Le président suppléant:

Q. Bien, monsieur Fraser, vous pouvez déposer ces rapports au dossier du comité.—R. Oui.

Q. En avez-vous besoin pour votre témoignage?—R. Oui, je puis en avoir besoin.

PIÈCES Nos 133, 134, 135, 136, 137 et 138; rapports annuels de la commission des prêts agricoles de la Saskatchewan, 1917-22 (non imprimés).

Q. Avez-vous un état financier arrêté à la fin de l'année?—R. Oui, celui-ci est pour l'année 1922. Je n'ai pas apporté l'état financier de chaque année.

[M. Colin Fraser.]

Pièce n° 139

Bureau des prêts agricoles de la Saskatchewan

Bilan au 31 décembre 1922

Passif

Découvert en banque (Banque Union) ....$		35,298 13
Au crédit des Comptes en suspens		1,770 27
Compagnie d'assurance mutuelle des cultivateurs de la Saskatchewan..................................		466 55
J. W. Blyth..................................		203 68
Passif dû au gouvernement de la Saskatchewan		
Avances pour capital des prêts............$	8,593,400 00	
Moins remboursements.............	825,596 52	
		7,767,803 48
Avances pour grains de semence	170,935 76	
Moins remboursements.............	105,330 17	
		65,605 59
Avances pour taxes	310,846 95	
Moins remboursements.............	151,407 18	
		159,439 77
Avances pour assurance contre la grêle	74.524 67	
Moins remboursements.............	52,585 11	
		21,939 56
Avances pour emprunts périmés............	62,582 03	
Moins remboursements.............	1,913 30	
		60,668 73
Avances pour frais d'administration		161,000 00
Intérêt sur capital des prêts	1,245,589 35	
Moins remboursements.............	914,511 69	
		331,077 66
Solde créditeur du compte de profits et pertes...........		146,890 27
		$8,752,163 69

Actif

En caisse au 31 décembre 1922		676 80
Placements et intérêts		
Premières hypothèques sur terres ....$	8,593,706 04	
Moins remboursements.............	825,596 52	
		7,768,109 52
Avances pour grains de semence...........	171,088 86	
Moins remboursements.............	105,330 17	
		65,758 59
Avances pour taxes....................	311,159 16	
Moins remboursements.............	151,407 18	
		159,751 98
Avances pour assurance contre la grêle.......	74,524 67	
Moins remboursements.............	52,585 11	
		21,939 56
Avances pour emprunts périmés............	62,582 03	
Moins remboursements.............	1,913 30	
		60,668 73

Intérêt sur prêts accumulé jusqu'au 31 octobre 1922 et dû le 1er novembre 1922..	1,477,480 16	
Moins remboursements..	914,511 69	
		562,968 47
Intérêt sur prêts pour nov. et déc. 1922 et dû en nov. 1923		87,417 45
Frais d'hypothèques (recevables)		13,939 56
Frais d'avocats (recevables)		1,403 53
Frais d'inspection (recevables)		800 00

Matériel et ameublement

Ameublement de bureau ....$	7,767 88	
Moins dépréciation	388 38	
		7,379 50
Automobiles	2,306 00	
Moins dépréciation	1,106 00	
		1,200 00
Cartes	203 00	
Moins dépréciation	53 00	
		150 00
		$ 8,752,163 69

COMPTE DU REVENU POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1922

Dépenses

Dépenses au bureau principal.. ....$		35,585 05
Frais d'inspections		11,624 88
Frais d'avocats..		5,964 33

Dépréciation

Ameublement, 5 p. 100 ....$	388 38	
Cartes..	53 00	
Automobiles	1,106 00	
		1,547 38
Profit net de 1922 porté au compte de profits et pertes..		70,691 71
		$125,413 35

Recettes

Intérêt, surplus de l'intérêt recevable sur l'intérêt payable .. ..$	115,243 99
Commissions	10,169 36
	$125,413 35

COMPTE DE PROFITS ET PERTES, ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1922

Recettes d'inspections, solde créditeur de 1921 non perçu et biffé. .$	377 50
A balance reportée à 1922	146,890 27
	$147,267 77
Par balance de 1921 . . . .$	76,576 06
Par balance de revenu reportée	70,691 71
	$147,267 77

PIÈCE N° 140

—	1917	1918	1919	1920	1921	1922	Total
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Principal	211,567 85	1,546,798 92	2,000,781 70	2,372,957 76	2,100,479 45	361,120 36	8,593,706 04
Frais d'hypothèques	2 00	122 77	3,915 54	7,967 23	14,144 73	31,876 34	58,028 61
Grains de semence			29,782 76	95,131 30	36,959 77	9,214 93	171,088 76
Primes d'ass. contre la grêle		.	....	1,103 80	28,794 39	44,626 48	74,524 67
Taxes			....	310 00	16,434 43	294,414 73	311,159 16
	211,569 85	1,546,921 69	2,034,480 00	2,477,470 09	2,196,812 77	741,252 84	9,208,507 24
Moins: Remboursements—							
Principal						825,596 52	
Frais d'hypothèques						44,089 05	
Grains de semence						105,330 17	
Primes contre la grêle						52,585 11	
Taxes						151,407 18	1,179,008 0
Balance impayée au 31 déc. 1922							8,029,499 21

Principal non dû	$ 7,637,612 48
Principal en souffrance	131,097 04
Frais d'hypothèques en souffrance—Princ. des primes d'assurance-incendie	13,939 56
Avances en souffrance pour grains de semence	65,758 59
Primes en souffrance sur assurance contre la grêle	21,939 56
Taxes en souffrance	159,751 98
	$ 8,029,499 21

SOMMAIRE

—	Principal	Frais d'hypothèques	Grains de semence	Assurance contre la grêle	Taxes		Total
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Avances au 31 déc. 1922	8,593,706 04	58,028 61	171,088 76	74,524 67	311,159 16	....	9,208,507 24
Avances après le 31 déc. 1922	227,907 24	15,539 50	7,524 09	....	169,522 73	....	420,493 56
	8,821,613 28	73,568 11	178,612 85	74,524 67	480,681 89	....	9,629,000 80
						Total	
Remboursements au 31 déc. 1922	825,596 52	44,089 05	105,330 17	52,585 11	151,407 18	1,179,008 03	
Rembours. après le 31 déc. 1922	101,777 13	10,342 10	14,925 89	10,510 36	61,053 02	198,608 50	1,377,616 53
	927,373 65	54,431 15	120,256 06	63,095 47	212,460 20	3,377,616 53	8,251,384 27

SOMMAIRE DES SOMMES IMPAYÉES AU 30 AVRIL 1923

Principal non encore dû	$ 7,778,084 71
Principal passé dû	116,154 92
Frais d'hypothèques passés dus—Principales primes d'assurance-incendie	19,136 96
Avances pour grains de semence passées dues	50,832 70
Avances pour grains de semence non dues	7,524 09
Primes d'assurance contre le grêle passées dues	11,429 20
Taxes passées dues	268,221 69
	$ 8,251,384 27

Pièce nº 141

Le montant total dû au Bureau des prêts agricoles de la Saskatchewan pour intérêt à la date du 28 février 1923 est de $509,554.46, et les soldes impayés pour chaque année sont comme suit:—

1918	$ 1,986 04
1919	21,547 27
1920	63,011 10
1921	143,576 23
1922	279,433 82
	$509,554 46

Pièce nº 142

Emprunts périmés au 31 décembre 1922—par transferts	3
Emprunts périmés au 31 décembre 1922—par poursuites	16
Emprunts périmés après le 31 déc. 1922—par poursuites	8
Emprunt périmé après le 31 déc. 1922—par transfert	1
Total au 30 avril 1923	28

Cinq parcelles ont été vendues, laissant 23 parcelles au nom de la Commission au 30 avril 1923. Ces 23 parcelles contiennent 33 quarts de section.

Quarante-sept prêts sont entre les mains des avocats pour préemption ou transfert, couvrant 73 quarts de section.

Cinquante nouveaux prêts ont été faits depuis le premier janvier 1923.

Le président suppléant:

Q. Ceci est le bilan à la date du 31 décembre 1922. Voulez-vous examiner ce bilan, messieurs, ou si vous préférez que je questionne le témoin? Peut-être que vous feriez mieux de l'expliquer vous-même, monsieur Fraser. Je crois qu'une explication détaillée de ce document donnera au comité les renseignements qu'il est anxieux d'avoir, puis nous le placerons au dossier.—R. Voici notre rapport annuel, notre bilan au 31 décembre 1922. A cette date, notre passif était comme suit: nous avions un découvert à la banque Union au montant de $35,298.13, c'est-à-dire que nous avons tiré sur le trésorier provincial pour ce montant sans qu'il ait été déboursé. Ces chèques sont émis, mais n'ont pas été présentés, je suppose, car notre vérificateur tient compte de tous les chèques émis, même s'ils ne sont pas payés, et ils sont portés à notre débit.

Q. Vous avez émis des chèques et le gouvernement ne les a pas payés?—R. Les chèques ont été émis, mais ils n'ont pas encore été présentés à la banque. Il y en a pour un montant de $35,298.13. Lorsque survient un incendie et que la Commission perçoit le montant des assurances, la somme est versée à la rubrique "comptes en suspens", jusqu'à ce que la personne éprouvée par l'incendie ait décidé de rebâtir ou demande de verser la somme des assurances au compte de remboursement du capital, mais généralement les sinistrés reconstruisent. Nous ne versons pas ces indemnités immédiatement au compte du capital, parce que nous ne pourrions plus la remettre à celui qui voudrait rebâtir, et c'est pour cela que nous avions dans les comptes en suspens un crédit de $1,770.27.

M. Sales:

Q. Acceptez-vous les polices d'assurance mutuelle?—R. Oui, celles de la Saskatchewan Mutual, de la Mennonite Mutual.

Q. Vous acceptez les polices de la Mennonite Mutual?—R. Il y a une Mennonite Mutual qui a été formée conformément aux lois de la province de Saskatchewan. Nous acceptons ses polices. Nous acceptons les polices de toutes les compagnies qui ont obtenu un permis pour faire affaires dans la Saskatchewan.

Q. Quelles sont ces compagnies?—R. Je crois qu'il y en a plusieurs que nous n'acceptons pas. Je ne sais pas quelles sont ces compagnies, mais je sais qu'il y a plusieurs Mennonite Mutual. Par exemple, il y en a une, la Mennonite Mutual du Nebraska, que nous refusons. Elle n'a pas de permis pour la Saskatchewan. Je ne me rappelle pas le nom de celle qui a obtenu un permis. Il y a ensuite la Compagnie d'assurance mutuelle des cultivateurs de la Saskatchewan. Nous lui devons $466.55. Cette somme est due sur des polices émises, mais dont le compte a été présenté probablement après le premier janvier; puis nous devons $203.68 à nos avocats. Nous devons au gouvernement de la Saskatchewan en avances de capitaux, $8,593.400. Nous avons remboursé sur ce montant la somme de $825,596.52, laissant un solde dû de $7,767,803.48. Sur les avances pour grains de semence, soit $170,000, nous avons emprunté du gouvernement $170,935.76 et nous avons remboursé la somme de $105,330.17, de sorte qu'il reste dû au gouvernement sur les avances pour grains de semence un montant de $65,605.59. Sur les avances pour taxes, $310,846.95, nous avons remboursé $151,407.18, et nous devons encore au gouvernement le montant de $159,439.77. Nous avons eu les avances pour primes d'assurance contre la grêle, $74,524.67, montant sur lequel nous avons remboursé $52,585.11, laissant une balance due au gouvernement de $21,939.56.

M. Sales:

Q. A quelle date sont dues les primes d'assurance?—R. Nous payons ordinairement toutes les deux semaines d'après la liste qui nous est fournie. Il y a peut-être une compagnie dont les primes sont payables toutes les semaines, et deux compagnies qui encaissent toutes les deux semaines, mais nous payons lorsque le compte est présenté.

Q. Est-ce dans l'automne de l'année?—R. Non, nous payons en juin et juillet.

Q. Les cultivateurs s'assurent dans d'autres compagnies que les mutuelles? —R. Oui, ceux qui le désirent peuvent s'assurer dans des compagnies d'en dehors de la province. Le Bureau paie la prime en avance pour bénéficier du taux au comptant.

Q. Et pour se protéger lui-même?—R. Oui, malgré que la police ne soit pas payable au Bureau, mais elle protège l'emprunteur, qui se trouve en mesure de nous protéger en cas de grêle. Si l'indemnité est payée au Bureau, il ne garde que ce qui lui revient et le reste va à l'assuré. Nous avons ensuite le fonds des emprunts périmés au montant de $62,582.03, sur lequel nous avons remboursé au gouvernement la somme de $1,913.30, produite par les récoltes sur les terrains repris, laissant une balance due au gouvernement de $60,668.73. Les avances du gouvernement pour les frais d'administration, depuis les débuts du Bureau jusqu'à la fin du dernier mois de décembre, $161,000. Nous devons au gouvernement sur le capital des prêts une somme d'intérêts de $1,245,589.35, et sur ce montant nous avons payé $914,511.69, de sorte qu'il reste $331,077.66 d'intérêt à payer. Le solde créditeur du compte de profits et pertes est de $146,890.27. Cela fait un total de $8,752,163.69, dont presque la totalité est due au gouvernement. Dans cette somme est compris notre surplus de $146,-890.27.

Le président suppléant:

Q. C'est là tout votre passif?—R. Oui. Notre actif est composé comme suit: en caisse, $6,760.80; placements, premières hypothèques sur des terres, $8,593,706.04, moins remboursements, $825,596.52, laissant une balance de $7,768,109.52 due au Bureau; avances pour grains de semence, $171,088.86, moins remboursements au montant de $105,330.17, laissant une balance de $65,758.59 encore due au Bureau. Ce montant est ajouté à l'hypothèque sur la terre qui forme garantie.

M. Hammell:

Q. Ces avances ont été faites l'année dernière?—R. Non, depuis nos débuts.

M. Caldwell:

Q. Depuis combien d'années?—R. Pour le capital des prêts, depuis six ans; mais pour les grains de semence, nous avons commencé en 1919, en avançant $19,000; en 1920, nous avons avancé environ $95,000; en 1921, $36,000 et en 1922, $9,000. Les avances ont été beaucoup moindres en 1922.

Le président suppléant:

Q. Pouvez-vous nous dire quel montant a été remboursé sur les avances de 1919? Avez-vous perçu tout le montant, ou bien s'il en reste encore à venir?—R. Non, je n'ai rien de précis à ce sujet, à part le montant des intérêts. Ce dernier montant a été calculé pour notre rapport fait en février dernier, mais on ne nous a pas demandé de calculer le montant remboursé sur le capital des avances.

M. Sales:

Q. Dans quel district avez-vous fait ces avances?—R. Dans des endroits très disséminés. Certes, la plus forte partie est dans l'ouest de la province, c'est-à-dire dans les districts où la récolte a été très faible, qui ont souffert de la sécheresse; c'est le coin sud-ouest et le nord de la rivière Saskatchewan, où se trouve la zone dont les récoltes ont manqué. En réalité la partie ouest d'une demi-douzaine de rangs, depuis la frontière jusqu'à la rivière a souffert des récoltes manquées.

Q. En 1920, les cultivateurs ont reçu $2.03 du boisseau, de sorte qu'en dépit de ces hauts prix, il a fallu aider quelques cultivateurs pour leur obtenir du grain de semence?—R. Oui, les hauts prix ont nui à ceux-là au lieu de leur aider, puisqu'ils n'avaient pas de grain à vendre et qu'il leur fallait en acheter.

Q. On était sous l'impression que les cultivateurs étaient tous assez à l'aise. —R. Non, ils ne l'étaient pas tous. Un grand nombre d'entre eux n'avaient pas de récolte, et les $29,000 que nous avons avancés alors, n'ont pu aider que la moitié des cultivateurs dans le besoin. Cela ne fait pas un nombre de boisseaux bien élevé pour chacun. Nous avons avancé $171,088.86, pour le grain de semence, et il reste seulement $65,758.59 à percevoir. Nous avons de plus continué à percevoir depuis la date du rapport. Depuis le 31 décembre à la fin de février, nous avons perçu $14,925.89 sur ce compte.

Q. Quelle est la principale difficulté pour le remboursement des avances pour grain de semence?—R. C'est que dans plusieurs cas, il y a une autre récolte manquée, ou la récolte de ce cultivateur n'est pas suffisante pour lui permettre de faire plus que ses opérations de l'année et garder son grain de semence pour l'année suivante.

Q. Vous suivez la procédure ordinaire des compagnies de prêts et vous évincez cet homme?—R. Non, je ne crois pas que ce soit la procédure ordinaire des compagnies de prêts. Aucune compagnie de prêts n'évince un cultivateur dont la récolte a manqué. Elles évincent seulement celui dont la récolte est bonne

[M. Colin Fraser.]

et qui se rit de la compagnie de prêts; c'est celui-ci qui est attaqué ordinairement, et nous sommes d'avis de lui faire du trouble, mais pas au point de l'évincer. Nous prenons possession de sa terre, mais lui accordons un bail pour l'année suivante de manière qu'il reste une part de la récolte pour la Commission.

Q. Avez-vous une clause dans ce sens dans votre acte d'hypothèque?—R. Oui.

Q. C'est-à-dire que vous prenez possession de la terre de celui qui est en retard dans ses paiements?—R. Oui.

Q. Et il devient fermier?—R. Oui.

Q. C'est la clause habituelle pour les hypothèques prises en Saskatchewan? —R. Oui.

M. Gardiner:

Q. En vertu de cette clause, lorsqu'un cultivateur devient fermier, perd-il ses droits d'avoir du bétail?—R. Oh! non, elle n'affecte pas du tout les exemptions, si ce n'est que nous recevons une part de la récolte. Si nous affermons pour un tiers, nous avons un tiers de la récolte. Cela n'affecte pas le bétail ni les instruments aratoires.

Q. N'est-ce pas un fait que la terre seule est exempte de saisie?—R. Il est encore propriétaire. Nous ne contestons pas son titre de propriété, et il reste propriétaire au même titre.

Les avances pour assurance contre la grêle sont au montant de $74,524.67. Sur cette somme, nous avons perçu $52,585.11, de sorte qu'il nous est dû encore $21,939.56. Jusqu'à la fin de l'année, ou plutôt depuis le 31 décembre au premier février, nous avons perçu $10,510.36, de sorte qu'il ne reste dû maintenant qu'un montant inférieur à $10,000.

Les avances pour emprunts périmés sont au montant de $62,582.03, moins les remboursements s'élevant à $1,913.30, laissant une balance due de $60,668.73. C'est là le coût de la terre que nous détenons actuellement.

Les intérêts sur prêts accumulés au 31 octobre 1922, dus le 1er novembre 1922 sont de $1,477,480.16, moins les remboursements, $914,511.69, laissant une balance due de $562,968.47 au 31 décembre. Ce montant est diminué maintenant des perceptions faites en janvier et février, environ $53,000. L'intérêt courant pour les mois de novembre et décembre 1922 et dû seulement en novembre 1923 se monte à $87,417.45. Notre intérêt est dû le 1er novembre de chaque année. Pour prolonger notre exercice financier au 31 décembre, nous ajoutons l'intérêt jusqu'à cette date. Ce montant de $87,417.45 n'est pas dû et fait partie de l'intérêt à percevoir au mois de novembre prochain.

Les montants recevables pour frais d'hypothèques, consistant surtout en primes d'assurance, sont de $13,939.56; les déboursés pour honoraires d'avocats, recevables aussi, sont de $1,403.53; recettes à percevoir pour inspection, $800. Notre matériel et ameublement est évalué à $7,767.88, moins dépréciation $388.38, laissant un actif de $7,379.50; trois automobiles valant $2,306.00, moins dépréciation que nous évaluons à $1,106.00, laissant une valeur de $1,200. Nos cartes de la province, donnant le nom du propriétaire de chaque quart de section pour toute la province, cartes qui nous ont coûté plus de $300, nous servent parfois à corriger les erreurs faites par les propriétaires lorsqu'ils font une demande d'emprunt; nous vérifions les numéros donnés par les indications marquées sur nos cartes. Si nous ne trouvons pas le nom, nous lui demandons s'il n'a pas fait erreur en spécifiant un autre rang ou une autre section. Nous faisons cela avant d'envoyer un inspecteur. Ces cartes sont évaluées à $203, moins la dépréciation, $53, laissant une valeur nette de $150.

[M. Colin Fraser.]

Voici maintenant nos dépenses:

Dépenses générales de la Commission		$ 35,585 05
Dépenses d'inspections		11,624 88
Frais payés aux avocats		5,964 33
Dépréciation:		
Ameublement, 5 p. 100	$ 388 38	
Cartes	53 00	
Automobiles	1,106 00	
		1,547 38
Profit net de 1922 porté au compte de profits et pertes		70,691 71
		$125,413 35

M. Caldwell:

Q. C'est là le profit total pour l'année?—R. Oui, pour l'année 1922. Dans la première année, nous avions un déficit de plus de $13,000. Nous avions beaucoup de dépenses à encourir et nous n'avons pas fait de prêts avant le milieu de septembre 1917, de sorte qu'à la fin de décembre, il y avait peu d'actif gagné en intérêt, et le déficit était de $13,000. L'année suivante, en 1918 le déficit était encore plus élevé. En 1919, le surplus couvrit une partie des déficits précédents, puis en 1920 le reste des déficits disparut; en 1921 nous avions encore un surplus, puis en 1922, le profit dépassa $70,000.

Q. Quel est votre surplus net pour toute la période?—R. $146,000.

Q. Plus votre système vieillira, plus il aura tendance à devenir profitable, parce que l'augmentation de votre volume d'affaires n'entraîne pas nécessairement une proportion égale de frais généraux?—R. Non. Le Trésorier provincial a estimé au début que nous aurions des profits quand nous aurions prêté environ $5,000,000. Nous avons eu des profits avant cela, mais bien peu. Depuis ce temps, le profit n'a pas tout à fait augmenté en proportion du volume des prêts. Je vais finir mon exposé. L'intérêt, c'est-à-dire le surplus de l'intérêt recevable sur l'intérêt payable est de $115,243.99. Nous avons aussi les recettes en commissions sur primes d'assurance contre l'incendie et contre la grêle, au montant de $10,169.36, formant un total de recettes de $125,413.35.

Q. Y a-t-il des parties de la Saskatchewan où vous ne faites pas de prêts?—R. Non.

Q. Vous faites des prêts dans toutes les sections?—R. Oui.

Q. Le 30 avril, nous avons eu ici un témoin, M. Charles M. Bowman de la compagnie d'assurance Mutual. Il nous a dit que dans certaines sections de la Saskatchewan, sa compagnie ne faisait pas de prêts. M. Bowman dit à la page 1493 (édition anglaise) du procès-verbal:

> "Au cours des deux dernières années, plus de 50 p. 100 des demandes d'emprunt transmises à nos bureaux de l'Ouest ont été refusées par nos directeurs locaux et n'ont jamais été envoyées au bureau principal. Dans la province du Manitoba, dans la partie sud-ouest, où nos affaires ont été mauvaises, nous avons cessé de prêter. Nous avons dû faire la même chose dans la partie sud-est de la Saskatchewan et pour la partie tout à fait au sud-ouest, à l'ouest d'Estevan. Nous ne prêtons pas aussi facilement qu'il y a quelques années. Dans l'Alberta, nous avons tiré une ligne au township 34. Nous commençons aux environ de Didsbury, allons tout droit au nord jusqu'à Edmonton, puis nous allons un peu vers l'est. Nous avons délimité un certain district de l'Alberta dans lequel nous ne faisons pas de prêts."

[M. Colin Fraser.]

Cela indique qu'il y a une partie de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba où cette compagnie refuse actuellement de faire des prêts?—R. Il n'y a pas de compagnie de prêts qui accepte de faire des prêts dans toutes les parties de la province. La Canada Permanent et le Crédit Foncier prêtent assez généralement.

Q. "Dans la partie sud-est de la Saskatchewan, nous avons cessé de prêter". Quelle est la raison de ce refus?—R. La raison est que cette compagnie avait un montant d'argent excessivement élevé d'investi dans la partie sud-est de la Saskatchewan, et qu'il y a eu des sécheresses durant trois années consécutives; puis il y a eu des sauterelles pendant une année de sécheresse, et ensuite de la rouille. Cette année, la récolte a été très bonne, et s'il survient une autre bonne année la compagnie reprendra peut-être les affaires dans cette partie.

Q. Vous dites que dans le coin sud-est de la Saskatchewan, les récoltes ont été mauvaises?—R. Oui, elles ont manqué.

Q. Il me semble qu'il en a été ainsi dans une très grande partie de la province?—R. La partie sud-est n'a pas eu de pertes à déplorer cette année. La partie dont M. Bowman parle a eu cette année une très bonne récolte. Lorsque la récolte était passable, le fléau des sauterelles s'est fait sentir, et cela pendant deux ans; puis sont venues les sécheresses pendant deux ans, ce qui a effrayé les compagnies de prêts. Les vieux ne se laissent pas abattre par quatre années de mauvaise récolte.

Q. Les vieux sont certainement très optimistes.—R. Dans quelques localités mentionnées par le témoin, les récoltes ont manqué en 1890, 1891, 1892, 1893, 1894, puis en 1895 la récolte a été fabuleuse, et il en a été ainsi durant plusieurs années. C'est une partie aussi bien cultivée que toute autre portion. Le district est très bon, mais il a été éprouvé pendant quatre ou cinq années, deux années de sécheresse, puis deux années où les sauterelles ont fait des ravages. Ce dernier fléau est enrayé maintenant, et je ne crois pas que d'autres institutions de prêts aient cessé de faire affaires dans ce district. Pour nous, nous n'avons pas cessé nos opérations, et la récolte de l'année dernière a justifié nos prévisions.

Q. Votre état financier paraît assez bon, parce que vous prêtez alors que les autres compagnies de prêts refusent de le faire. Vous n'avez pas de mauvaises affaires?—R. Il n'y a pas une seule compagnie de prêts qui ait couvert le terrain que nous exploitons.

Q. Il me semble que vous avez travaillé dans des parties où les profits étaient moindres et malgré cela les résultats que vous avez obtenus sont très bons.—R. Il n'y a pas de doute que tout le territoire de la province est excellent pour y faire des prêts.

Q. Mais il y a à votre crédit que vous avez réussi dans des sections où les autres compagnies de prêts ont refusé de prêter, d'après le témoignage de M. Bowman?—R. Cela est vrai. Je ne sais si plusieurs autres ont ainsi refusé. La compagnie Mutual avait de fortes sommes engagées dans ce district, et les mauvaises récoltes l'ont effrayée. Elle reprendra ses prêts dans une année ou deux, je crois. Cette crainte n'est que temporaire.

Q. Vous supportez le fardeau des mauvaises années, et l'autre compagnie entrera en lice ensuite?—R. Peut-être.

Q. C'est alors que vous pourrez prospérer?—R. Nous l'espérons.

Le président:

Q. Il y a une chose que vous avez obtenue, et c'est de faire baisser le taux de l'intérêt?—R. Le taux a été abaissé pour les prêts faits par nous, mais nous n'avions pas assez de fonds. Pendant un an et demi, nous avons manqué de fonds.

[M. Colin Fraser.]

M. Caldwell:

Q. Le manque de fonds explique-t-il le fait que vous n'avez pas changé le taux de l'intérêt?—R. Non. Nous avons abaissé le taux dans les premiers six mois de nos opérations. Les autres compagnies ont commencé à prêter à 7 et 7½ p. 100 le long de la ligne Soo, mais dans l'automne de 1917, elles ont compris que nous ne pouvions avoir assez d'argent.

Q. Vous avez eu peur de ne pas réussir?—R. Oui.

Le président suppléant:

Q. Si vous aviez offert vos obligations en dehors de votre province, vous auriez trouvé de l'argent?—R. Je ne sais si nous en aurions eu à de bonnes conditions. Il n'était pas avantageux pour nous de sortir de la province. Nos obligations portent intérêt à 5 p. 100, payable semi-annuellement, et elles sont échangeables au pair à quatre-vingt-dix jours d'avis. Le Trésorier provincial doit être prudent dans le placement de ces obligations. Je ne crois pas qu'il eût été sage de sortir de la province.

Q. Vous ne défendez pas à un homme qui achète de ces obligations de les revendre au dehors?—R. Non, monsieur. Nous n'en avons pas offert au dehors. Le Trésorier provincial ne l'a pas fait, mais je n'ai pas été consulté sur les motifs qui l'ont fait agir. Je puis dire qu'il n'était pas sage de vendre des obligations à d'autres que des gens qui les garderaient probablement. Les obligations achetées l'année dernière par la Commission des assurances contre la grêle peuvent revenir sur le marché, si l'année prochaine la grêle lui cause beaucoup de pertes.

M. Gardiner:

Q. Quel est le montant d'obligations que la Commission d'assurance contre la grêle a achetées?—R. Je crois que c'est $200,000, mais je n'ai pas été mêlé à cette vente. Je ne me rappelle pas quel est le montant, mais je l'ai vu quand il a été publié. C'est peut-être plus que $200,000, mais ce n'est pas moins. Le savez-vous, monsieur Sales?

M. Sales: Je pense que c'était $300,000.

Le témoin: Peut-être $300,000. Les obligations se vendent généralement aux cultivateurs. L'année dernière, ils n'ont pas eu beaucoup d'argent à placer sur ces obligations. Ceux qui ont pu épargner quelque chose n'ont vendu leur blé qu'en avril et mai. C'est alors que nous avons pu atteindre le chiffre de trois quarts de million.

M. Sales:

Q. Vous ne pouvez espérer que les cultivateurs vont placer leur argent à 5 p. 100?—R. Oui.

Q. Quand ils peuvent prêter à leurs voisins à 8 p. 100?—R. S'ils prêtent à 8 p. 100, ils ne pourront peut-être pas revoir leur argent.

Q. A trois mois d'avis, ils peuvent toucher le montant de leurs obligations?—R. Oui.

Q. Ils peuvent l'avoir de deux manières?—R. Oui.

Q. C'est comme un dépôt à l'épargne?—R. Oui. J'ai connu des cultivateurs qui m'ont dit qu'ils avaient acheté de ces obligations et qu'ils ne les vendraient pas, malgré un taux de huit pour cent à payer sur leurs emprunts.

M. Caldwell:

Q. C'est pour eux une question de patriotisme?—R. Non, mais une réserve en cas de dépenses imprévues.

[M. Colin Fraser.]

L'hon. M. Motherwell:

Q. Bien, monsieur Fraser, ces obligations sont venues en concurrence avec les obligations de la Victoire du gouvernement fédéral, et c'est pour cela qu'il était difficile de les vendre, vu que le taux était légèrement plus bas, surtout après que les compagnies eurent modifié leur taux d'intérêt après le début de vos opérations?—R. Oui.

Q. Avez-vous pensé à l'opportunité pour votre gouvernement d'élever le taux de l'intérêt afin de payer un taux plus élevé sur les obligations?—R. Non, nous serions plutôt opposés à une telle politique, parce que nous espérons pouvoir emprunter bientôt à un taux plus facile, et notre premier pas sera vers la baisse plutôt que vers la hausse. Nous espérons pouvoir abaisser le taux d'intérêt à $6\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Surtout si vous n'avez pas de pertes sérieuses pour épuiser votre réserve?—R. Oui. Nous n'avons pas fait de pertes sur ce que nous avons vendu. Dans tous les cas, nous avons trouvé plus que nous n'avions payé.

Q. Y a-t-il une question de sentiment qui incite les cultivateurs à acheter ces obligations, une sorte d'orgueil qui les porte à acheter leurs propres obligations pour venir en aide aux autres cultivateurs qui en ont besoin?—R. Beaucoup d'entre eux ont acheté des obligations de la Victoire pour des raisons patriotiques.

Q. Mais pourquoi achèteraient-ils des obligations à 5 p. 100, s'il n'y a pas une question de sentiment?—R. La différence est que nos obligations ne sont pas sujettes aux fluctuations. Un homme peut toujours toucher de nouveau son argent. Elles sont rachetables sur avis de 90 jours.

Q. Rachetables au pair sur l'avis de trois mois, voici ce qui leur donne de la valeur?—R. Oui. C'est virtuellement un dépôt remboursable sur avis de 90 jours.

M. Caldwell:

Q. Vos obligations sont plus de la nature d'un récipissé de dépôt payable à trois mois d'avis?—R. Oui. Le déposant reçoit 5 p. 100, et peut avoir son argent après avis de 90 jours.

Q. C'est commode pour celui qui fait de petites économies. Il peut en avoir besoin.—R. Oui, et c'est commode aussi pour celui qui ne peut saisir le jeu de baisse et de hausse des obligations ordinaires.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Il en connaît la valeur exacte?—R. Oui.

Q. Cette connaissance vaut bien un demi pour cent?—R. Le prêteur n'a pas même besoin d'attendre 90 jours quand il a besoin de son argent. Il peut apporter ses obligations à une banque et avoir son argent immédiatement.

M. Sales:

Q. Je préfère l'idée du gouvernement d'Ontario qui a organisé les banques d'épargnes.—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. Je remarque qu'en 1922, vos arrérages ont été beaucoup plus forts que dans l'année précédente, $279,000?—R. Oui.

Q. J'ai devant moi une reproduction de deux de vos journaux de la Saskatchewan, où il est dit: "La Saskatchewan est reconnue dans le monde entier comme la province canadienne qui produit le plus de céréales; ses cultivateurs ont mis sur le marché la plus grosse récolte (1922) dans l'histoire de la Confédération et sont aujourd'hui en mesure de dépenser plus que dans les années passées." Pouvez-vous concilier ces phrases avec vos chiffres, alors que ceux-ci démontrent que

[M. Colin Fraser.]

vos arrérages sont plus élevés cette année que dans les années passées?—R. Oui. Les arrérages donnés ici pour 1921 sont moindres que ceux de 1922, parce qu'un grand nombre d'entre eux ont été payés à même la récolte de 1922. L'intérêt de 1921 n'est pas encore perçu en entier.

Q. Vos arrérages sont plus élevés en 1922?—R. Si le cultivateur nous devait déjà pour 1921, il nous devait pour 1922, et quand il nous envoie de l'argent, la somme est appliquée au paiement des arrérages de 1921. Il peut devoir peu de chose pour 1921, mais nous devoir encore beaucoup pour 1922. Nous avons reçu au 31 décembre des cultivateurs qui nous doivent des intérêts une grande quantité de bons de grains représentant peut-être cinquante à soixante millions de boisseaux, nous demandant de les garder jusqu'à ce que les prix soient plus élevés. Tout cultivateur qui nous envoie ces bons obtient pour le paiement de ses dus un délai de grâce jusqu'à ce qu'il ait vendu son grain.

M. Caldwell:

Q. Ces bons ne sont pas portés à leur crédit comme un paiement ordinaire? —R. Oh! non. Nous les gardons simplement en dépôt. Le cultivateur reçoit un récépissé pour ce bon, mais nous ne touchons pas d'argent avant qu'il nous donne ordre de vendre. Il est crédité du montant quand nous vendons le grain pour lui. Une forte quantité de ces bons a été vendue en avril et il en restait encore beaucoup lorsque je suis parti.

M. Gardiner:

Q. Pensez-vous que plusieurs demandes de prêts sont pour construire?—R. Oui, un bon nombre.

Q. La Saskatchewan étant une nouvelle province, on doit naturellement s'attendre à voir entreprendre un grand nombre de constructions?—R. Oui, on construira encore beaucoup plus lorsque les conditions seront meilleures. Les matériaux de construction et les salaires sont encore trop élevés. Il en coûte beaucoup pour bâtir aujourd'hui.

Q. Quelle est maintenant la population de la Saskatchewan d'apres le dernier recensement?—R. Elle est, je crois, de 700,000.

Q. Environ 800,000?—R. Près de 800,000. Je n'ai pas ces statistiques ici.

Q. Je remarque que dans la reproduction de ces articles, on dit que la Saswatchewan a dépensé l'année dernière $4,277,000 pour la construction. Si la population est de 800,000, cela ne fait que $5 par individu pour la construction.—R. Oui.

Q. Ce n'est pas là une somme excessive pour une nouvelle province?—R. Non, c'est relativement peu. Une forte partie de cette somme a servi dans les villes. Il ne s'est pas fait beaucoup de construction chez les cultivateurs dans les deux ou trois dernières années.

M. Sales:

Q. Passant au deuxième item de cet article, M. Fraser, je vois: "La taxe générale de la province de Saskatchewan a été en 1922 de $3.20 par individu, y compris la taxe sur les véhicules-moteurs. C'est la taxe la plus minime à l'ouest des grands lacs." Cela laisse une mauvaise impression, n'est-ce pas? Il n'y a pas de taxe municipale, ni taxe scolaire?

M. HAMMELL: La taxe provinciale.

M. SALES: Certainement.

M. GARDINER: Ceux qui ne connaissent pas la situation peuvent très bien lire cela et le croire.

M. SALES: Du moment que nos gens acceptent la position que M. Hammell prend devant le comité, il n'y a pas de mal à cela.

M. HAMMELL: Je crois connaître autant que vous au sujet des taxes.

[M. Colin Fraser.]

M. SALES: Vous connaissez moins bien la Saskatchewan.

M. HAMMELL: Je n'ai pas dit cela ici pour vanter la Saskatchewan, ni pour un autre but. Je voulais simplement savoir si la chose était exacte ou non. Nous en avons assez de vos dénigrements sur un pays qui vous a donné asile depuis vingt ans et qui vaut mieux que le pays dont vous venez. Vous venez porter vos dénigrements jusqu'ici.

M. SALES: C'est plus que vous ne pouvez dire. Maintenant, M. Fraser peut dire avec moi que nous avons pour notre argent dans la Saskatchewan.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: L'article dit: "Le gouvernement a vendu des obligations pour $755,000, dont la plus grande partie aux cultivateurs." Savez-vous si cette affirmation est vraie ou non?—R. C'est absolument cela.

L'hon. M. MOTHERWELL: Je pense que la dernière partie est exacte. Il y a une partie qui peut nous induire en erreur, parce qu'une partie seulement de nos taxes relève de la province.

M. HAMMELL: Vous avez posé cette question l'autre jour à un témoin qui devait nous envoyer des statistiques à ce sujet. Il aurait dû nous les envoyer.

L'hon. M. MOTHERWELL: D'après la déclaration de M. Dunning, nous avons les taxes les plus basses en regard de la dette générale. Il y a une certaine dette contractée pour les prêts aux crémeries et autres entreprises, mais produisant un certain revenu. Mais la dette générale, non contractée dans un but de placement, est, je crois la plus basse. Je suis d'avis que la dernière partie est correcte, mais que la première peut être fausse.

M. HAMMELL: La raison pour laquelle j'ai fait réimprimer cela et que je l'ai présenté il y a quelques jours, alors que M. Hamilton était ici, c'est que nous avons demandé à M. Hamilton de nous donner toutes les taxes de la province, provinciales, municipales et scolaires, en un mot toutes les taxes imposées dans la province et de les classer en les prenant dans les statistiques du département des affaires municipales. Nous n'avons pas encore reçu cet état.

M. MILNE: N'est-il pas faux que toutes les obligations ont été vendues à des cultivateurs pour un montant de $755,000? Les compagnies d'assurance contre la grêle n'ont-elles pas acheté près de la moitié de cette somme?

L'hon. M. MOTHERWELL: Quand même l'argent viendrait des compagnies d'assurance contre la grêle, comme l'a dit ce matin M. Fraser, cet argent même provient des cultivateurs. Ces compagnies n'auraient pas eu de réserve sans les cultivateurs.

M. HAMMELL: M. Fraser nous a dit ce matin que l'association des assurances contre la grêle est composée de cultivateurs.

L'hon. M. MOTHERWELL: Et les recettes proviennent toutes des cultivateurs. Le fait que la réserve de ces compagnies est employée pour acheter des obligations de la Saskatchewan n'empêche pas qu'il s'est trouvé des cultivateurs pour en acheter en même temps. C'est là l'important, n'est-il pas vrai?

Le TÉMOIN: Oui.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Il n'y a pas d'autres sources de revenu que celle qui provient des cultivateurs?—R. Certes, la somme est trop peu importante pour nous permettre d'abaisser le taux de l'intérêt. Car la Commission a besoin de plus d'argent pour être en mesure d'abaisser les taux.

M. SALES: Je connais un cultivateur qui a retiré les prêts qu'il avait faits sur hypothèques pour acheter de préférence des obligations.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous d'autres questions à poser à M. Fraser concernant la Commission des prêts agricoles de la Saskatchewan?

[M. Colin Fraser.]

M. Gardiner:

Q. En résumé votre témoignage veut dire que vous ne pouvez faire assez de prêts?—R. C'est notre point faible. Nous avons la clientèle, et il y a beaucoup d'argent emprunté. Plusieurs empruntent pour payer 8 p. 100 en temps normal et 9 p. 100 sur certains comptes depuis deux ans. Les cultivateurs nous écrivent pour nous dire qu'ils vont être obligés de payer 9 p. 100.

M. Sales:

Les compagnies demandent maintenant 9 p. 100?—R. Oui, sur les renouvellements.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Pour combien de temps?—R. Pour cinq ans.

M. Gardiner:

Q. Dans ces circonstances, votre organisation ne peut être un facteur assez puissant pour entrer en concurrence avec les autres compagnies?—R. Non.

M. Munro:

Q. M. Bowman a dit qu'il s'attendait à une baisse des taux.

M. SALES: Il a dit qu'il espérait voir venir bientôt ce temps-là, mais voilà 23 ans que j'entends dire cela.

L'hon. M. MOTHERWELL: Les autres compagnies de prêts ont haussé le taux de l'intérêt. Mais si votre organisation n'avait pas existé, le taux serait peut-être plus élevé encore?

Le TÉMOIN: Je n'ai pas de doute là-dessus.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Vous avez donc exercé une certaine influence?—R. Les compagnies auraient haussé les taux plus tôt, si nous n'avions pas été là.

M. McKay:

Q. Quelle proportion de la dette de la province se trouve formée par vos obligations?—R. Moins d'un dixième. Peut-être seulement un douzième.

Q. Un douzième du total?—R. Peut-être.

M. Sales:

Q. Environ $100,000,000?—R. Environ $100,000,000 prêtés sur hypothèques.

M. Munro:

Q. Vous dites que la dette est de 69 et 66 par individu. C'est là la dette brute de la Saskatchewan pour chaque individu?

M. HAMMELL: Quelle est la population?

Le TÉMOIN: Environ 800,000.

M. CALDWELL: La part de la dette fédérale est plus forte que cela.

M. HAMMELL: C'est là la dette brute de la Saskatchewan.

Le TÉMOIN: Je crois que cela couvre toute la dette provinciale.

M. SALES: Vous avez 3,850 emprunteurs. Ils ont emprunté près de $80 chacun pour les taxes municipales seulement.

M. HAMMELL: C'est le montant par individu.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous d'autres questions? Sinon, nous devons remercier M. Fraser d'être venu devant le comité.

M. Sales:

Q. Avez-vous une idée de ce qui pourrait remédier à la situation en Saskatchewan?—R. Je crois qu'il ne sera rien fait avant la prochaine session de la Législature. Cette année, la Législature a autorisé le trésorier provincial à prélever des fonds pour nous jusqu'à un montant de $1,000,000.

M. Hammell:

Q. De sources extérieures?—R. Le trésorier est autorisé à nous fournir un million pour nos transactions. Nous ne savons pas encore s'il pourra le faire. Cette somme est destinée à l'exercice financier commençant le 1er mai; et il ne peut y avoir de changement avant la session de la Législature, de sorte que nous ne pourrons prêter plus d'un million.

M. Sales:

Q. Vous conviendrez avec moi que si nous pouvons convaincre les manufacturiers et les grossistes, ainsi que tous ceux qui s'occupent de la distribution, que notre principal intérêt touche à l'abaissement des prix de ce que nous achetons, cela fera plus pour relever la situation de la Saskatchewan que toute autre chose.—R. C'est ce que je cherche en tout temps. J'ai foi en ma province, mais je sais qu'elle se débat contre le prix élevé des articles nécessaires à la vie, et c'est mon intention de prouver à tous ceux qui sont ici que nous ne sommes pas tous dans l'abondance. Nous en sommes loin, mais nous avons une région riche et notre sol nous donnera les récoltes nécessaires.

M. Sales: Pourvu que les conditions soient favorables, aucune région ne peut faire mieux.

L'hon. M. Motherwell:

Q. Nous avons entendu beaucoup de choses au sujet de l'augmentation des facilités de crédit. Cela signifie plus de facilités pour emprunter après tout. Vous pensez que la situation des cultivateurs de la Saskatchewan pourrait être améliorée si les cultivateurs pouvaient plus facilement emprunter?—R. Ils pourraient certainement améliorer leur sort s'ils pouvaient emprunter à meilleur taux que ceux qu'ils paient aujourd'hui.

Q. Sur tous les prêts que vous faites, vous avez beaucoup à faire pour purger les anciennes obligations et substituer votre plan d'amortissement. Quel est le pourcentage consacré à cette fin, d'après vous?—R. De mémoire, je pourrais dire que les trois quarts de l'argent que nous avons avancé a été employé à éteindre de vieilles dettes portant un intérêt très onéreux. Dans plusieurs cas, notre prêt a été minime. Nous croyons qu'avec notre taux moins élevé nous aurons plus de garantie, que nous ne devons pas agir comme les prêteurs ordinaires qui ne cherchent qu'à se faire de forts dividendes, et nous offrons plutôt de petits prêts.

Le témoin se retire.

Le comité est ajourné jusqu'à 11 heures de l'avant-midi le 8 mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
MARDI, 8 mai 1923.

Le comité spécial désigné pour faire enquête sur les conditions agricoles du Canada se réunit à 11 heures a.m., sous la présidence de M. McMaster.

Le PRÉSIDENT: Nous avons ici M. Dewar, de l'Ile du Prince-Edouard.

ALFRED DEWAR est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Monsieur Dewar, quel est votre nom au complet?—R. Alfred E. Dewar.

Q. Si je comprends bien, vous venez du jardin du Golfe?—R. Oui.

Q. Quelle est votre occupation, là-bas?—R. Jusqu'il y a 21 ans, j'étais sur une ferme. Je m'occupais de culture générale et d'industrie laitière. J'ai vendu ma ferme pour me livrer à la culture des fruits.

Q. Cultivez-vous les fruits depuis 21 ans?—R. Oui.

Q. Cultivez-vous des pommes de terre?—R. Oui, un peu.

Q. Tenez-vous compte de ce que vos pommes de terre vous coûtent?—R. Pas un compte spécial.

Q. Vous intéressez-vous, à titre officiel, à la culture des pommes de terre?—R. Je suis président de la "Potato Growers' Association" (Association des Planteurs de pommes de terre).

Q. Je suppose que, sur l'île, on cultive de belles pommes de terre?—R. Oui.

Q. Presque comparables à celles du Nouveau-Brunswick?—R. Si vous le demandiez aux insulaires, ils vous répondraient qu'elles sont meilleures.

Q. Les recherche-t-on pour la semence?—R. Beaucoup.

Q. C'est déjà une combinaison. Pouvez-vous, par des chiffres, nous aider à déterminer ce qu'il vous en coûte pour produire des pommes de terre, à l'Ile du Prince-Edouard?—R. Oui. J'ai établi une estimation du coût de cette production, après avoir consulté les autres producteurs. Il est très difficile de trouver, d'une manière précise, ce que coûte cette production. Cela varie d'année en année et aussi d'une terre à l'autre.

Q. Avez-vous un état à nous soumettre pour nous aider dans notre enquête?—R. Oui. J'ai fait une estimation, pour une ferme moyenne, du coût moyen de la production. Il en coûte parfois moins, parfois plus.

Q. Les chiffres que vous allez nous soumettre représentent réellement, selon vous, le coût moyen de la production des pommes de terre de semence, à l'Ile du Prince-Edouard?—R. Je crois que c'est une moyenne. Certains cultivateurs peuvent en produire à meilleur marché, d'autres à plus de frais. Aucun des nombreux cultivateurs que j'ai consultés n'a pu me donner de chiffres exacts.

M. Caldwell:

Q. Nous donnez-vous le coût à l'acre ou le coût au baril?—R. Les deux.

Le président:

Q. Voulez-vous nous donner cela, s'il vous plaît?—R. Je commencerai par une ferme de 100 acres.

Q. Avant que vous ne commenciez, voulez-vous nous dire si vous êtes un cultivateur ou un agriculteur?—R. Suivant la définition de Horace Greenley?

[M. A. E. Dewar.]

Q. Un cultivateur vit sur sa terre et vit de sa terre, tandis qu'un agriculteur exploite une ferme à ses dépens.—R. Horace Greenley disait qu'un cultivateur fait son argent sur la ferme et le dépense en ville, tandis que l'agriculteur fait son argent en ville et le dépense sur la ferme. Je fais mon argent sur la ferme. Je parlerai d'abord des frais généraux d'une ferme de cent acres évaluée à $5,000. Pour $5,000 on peut avoir le choix entre bien des fermes. Les unes coûtent plus, d'autres moins; nous prendrons une ferme moyenne.

Q. $5,000 pour la terre? R. $5,000 pour la terre et les bâtiments. Et les machines, achetées aux prix actuellement cotés par la compagnie *McCormick Manufacturing*, coûteraient, pour une telle ferme, $1,860. Celui qui aurait acheté ses machines avant la hausse des prix les aurait eues à bien meilleur marché.

M. Caldwell:

Q. Cela comprend-il le foin, le grain et les pommes de terre?—R. Nous n'avons personne qui fait la culture exclusive de la pomme de terre. Quelques-uns ne cultivent presque pas d'autres choses, mais ils ne persisteront pas dans leur exclusivisme. Il faut une rotation. J'ai mis quatre chevaux de trait à $400. Le placement se chiffrait à $7,260.

Q. Ces $400 pour chevaux comprennent-ils les harnais?—R. Non, les chevaux seulement. Pardon, cela comprend les harnais et l'équipement.

Le président:

Q. C'est-à-dire que vous pouvez avoir, pour $7,260, une ferme avec quelques bâtiments, assez de chevaux et de matériel pour commencer les travaux.—R. Oui.

Q. C'est le capital avec lequel vous commencez?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Quelle serait la valeur de ces bâtiments?—R. C'est assez difficile à dire. Sur certaines fermes, il y a des bâtiments meilleurs et plus coûteux que sur d'autres. Sur une exploitation, la terre sera plus productive; sur une autre, la valeur des bâtiments dépassera celle de la ferme. J'ai mis $1,500 pour les granges et $1,500 pour une habitation. Il se peut toutefois qu'on ne puisse acheter la terre où se trouvent de tels bâtiments pour le reste de la somme.

M. Caldwell:

Q. On peut acheter une ferme joliment bâtie pour un peu plus que le prix des bâtiments seuls.—R. Oui. Mais ces bâtiments peuvent être vieux.

Le président:

Q. Très bien, Monsieur Dewar, vous nous pardonnerez toutes ces interruptions. Nous allons suivre le procédé de Socrate: questions et réponses.—R. Les frais généraux représentent un fardeau dont on ne se débarrasse pas facilement. D'abord, je prends l'intérêt de $7,260 à 7 p. 100. Les hypothèques sont à 7 p. 100 là-bas. Quelques-unes sont à plus, d'autres à moins, mais les teneurs de registres nous disent que la moyenne est de 7 p. 100. Cela fait $508. La dépréciation sur $1,860 de machines à 8 p. 100,—le gouvernement fédéral alloue 10 p. 100, mais j'ai cru que c'était un peu élevé,—est de $148. J'ai alloué, pour la grange, $1,500 et 4 p. 100 de dépréciation, ce qui est 1 p. 100 de moins que l'intérêt alloué par le gouvernement. Cette dépréciation représente $60. Sur les chevaux, à $400, j'ai alloué une dépréciation de 10 p. 100, qui revient à $40. J'ai mis à $12 par année l'assurance sur les granges et les machines. J'estime que lorsqu'un homme place un capital, il doit le tenir assuré. Puis il y a l'impôt provincial de 20c. l'acre, $20; la taxe scolaire, $12, la capitation et la taxe de

[M. A. E. Dewar.]

voierie, $7.25. Il y a $3 de capitation, $2 de taxe de chemins et 75c. pour chaque cheval, $2.25, ce qui forme une somme de $7.25. On ne peut éviter cette taxe de $7.25. C'est un impôt sur la terre et il faut le payer.

Q. On ne taxe pas suivant le nombre des enfants?—R. Non, pas suivant le nombre des enfants. Toute personne dépassant 25 ans doit payer.

M. Sales:

Q. On ne récompense pas un homme pour le nombre de ses enfants?—R. Non.

M. Caldwell:

Q. On ne paie pas de capitation, à l'île du Prince-Edouard, à moins d'avoir 25 ans?—R. Je crois que c'est 21 ans. Je suis pas certain, mais je crois que c'est 21 ans. Cela ne fait pas grand'différence. Chacun doit payer sa capitation et $2 pour l'entretien des chemins, qu'ils résident ou non dans la région où ils ont une terre.

Q. Ces impôts sont assez légers en comparaison de ceux qui se payent dans d'autres parties du pays. Nous ne croyons pas qu'une ferme d'une valeur commercial de $5,000 soit surévaluée à $4,000. En tout cas, elles ne sont pas censées être évaluées à leur pleine valeur commerciale.

Q. Dans la plupart des régions, elles sont censées l'être, mais elles ne le sont jamais. Dans les provinces maritimes, je crois, on est censé les évaluer aux deux tiers de leur valeur commerciale, pour les fins de l'impôt?—R. Je ne sais. Mais je ne crois pas qu'on ait jamais évalué des propriétés à leur valeur. Cela fait une taxe de $808 sur les cent acres, soit $8.08 par acre à compter parmi les frais généraux. Je ne vois pas comment on peut éviter cela. Il peut y avoir lieu de discuter au sujet de cet intérêt, mais j'estime que cela grève la production. Je ne vois pas comment on peut compter cela parmi les bénéfices.

M. SALES: D'accord.

Le TÉMOIN: Je n'ai rien mis pour la dépréciation des clôtures. On discute quant à savoir quel impôt on devrait exiger d'un homme sur sa maison. Je lui ai alloué l'intérêt. Je n'ai rien mis pour la dépréciation de la maison.

Le président:

Q. C'est censé compenser l'usage de la maison?—R. Je le crois. Si l'on ajoute $550 pour d'autres machines, le coût additionnel de l'intérêt et de la dépréciation sera de $83.50. Deux fermes de 100 acres pourraient s'exploiter en coopération, ce qui réduirait les frais d'intérêt et de dépréciation des machines de $2.73 l'acre, pour 100 acres, à $1.81 l'acre, pour 200 acres.

Q. Vos fermes sont-elles disposées de telle façon que les gens peuvent coopérer facilement?—R. Oui. Un homme qui cultive 50 ou 100 acres de pommes de terre aura ses machines pour lui seul, mais sur les petits lots, on se passe les vaporisateurs, les arracheuses et les planteuses. Plusieurs, coopèrent encore davantage, s'entr'aident dans leurs travaux et se prêtent des chevaux. On peut réduire le nombre de chevaux par la coopération.

M. Sales:

Q. Si je ne me trompe, vous prétendez qu'une ferme de 200 acres s'exploite à meilleur marché qu'une autre de 100 acres?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Meilleur marché par acre?—R. Si l'on réduit le nombre des machines, oui. Pour ce qui est des voitures de roulage et des charrues, un cultivateur n'aime pas que son voisin s'en serve autant que lui, mais il n'en est pas de même des autres machines.

[M. A. E. Dewar.]

M. Sales:

Q. Beaucoup de gens nous disent que nos fermes sont trop grandes. Nous croyons qu'un assortiment de machines travaillera deux ou trois quarts de section à moins de frais par acre qu'il ne travaillerait un simple bien de 160 acres.—R. Oui. Les frais généraux sont moins considérables.

M. HAMMELL: Mais vous dépassez cette limite.

M. CALDWELL: Voilà un incroyant.

M. SALES: J'ai déclaré une chose qui rencontrera l'approbation des gens qui savent à quoi s'en tenir.

Le président:

Q. Je vous demande pardon pour ces passes d'armes intempestives entre les membres du comité, M. Dewar. Veuillez continuer où vous en étiez. Vous nous avez dit comment vous pouviez réduire les frais généraux?—R. Oui.

Q. Continuez l'exposé de vos calculs.—R. Je vais vous indiquer le coût par acre de la culture des pommes de terre à l'Ile du Prince-Edouard. J'ai fait une distinction entre les pommes de terre certifiées et les autres. Les premières sont des hâtives.

Q. Que faites-vous?—R. Nous passons généralement la charrue et la herse à disques. Il y a parfois des mauvaises herbes à extirper. Les gens font un peu de binage l'automne et parfois au printemps. J'alloue $5 de l'acre pour cela. Certaines gens n'ont pas à faire cela, mais d'autres ont plus que pour $5 d'ouvrage à exécuter. J'ai essayé de donner une bonne moyenne.

M. Caldwell:

Q. Ce $5 l'acre comprend-il le labourage, la semence et la préparation de la terre en vue de l'ensemencement?—R. Oui, au printemps et à l'automne. D'aucuns ont des terres de chaume.

Q. Sur les terres de chaume n'y a-t-il pas plus de danger pour les mauvaises herbes?—R. Si on les bine l'automne, on tue les mauvaises herbes. Le chaume favorise les mauvaises herbes plus que le gazon.

Q. Que coûterait la culture?—R. J'ai mis $15 pour l'engrais chimique seulement.

Q. $15 l'acre?—R. Oui.

Q. Combien en employez-vous?—R. Je n'ai pas compté cela ainsi. Quand nous avons une récolte, nous la vendons. Je considère la terre comme la banque du cultivateur et je crois qu'il ne doit pas la laisser s'appauvrir. L'engrais chimique coûte six cents du boisseau au prix que nous payons les meilleures pommes de terre. C'est ainsi que je calcule le prix.

Q. Combien d'engrais chimique mettez-vous dans une acre de pommes de terre?—R. C'est entre 700 et 1,600 livres.

Q. Combien le payez-vous la tonne?—R. Il nous en coûtait environ $29.50.

Q. Cette année?—R. Cette année, mais pas l'engrais mixte, qui coûterait environ $49.

Q. Il y a trois ans, que vous en aurait-il coûté par acre?—R. A peu près $5 de plus par tonne, l'an dernier. Il y a une baisse d'à peu près $5 cette année.

Q. Et il y a deux ans?—R. On ne pouvait pas acheter l'engrais chimique au prix qu'on l'achète aujourd'hui. Certains cultivateurs ont acheté leur propre engrais chimique.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pour quelles sortes de pommes de terre?—R. Des "Cobbles". Là-bas, on vend le phosphate acide à $5 de plus par tonne que nous ne payons, et d'autres payent $11 de plus par tonne que nous.

[M. A. E. Dewar.]

M. Caldwell:

Q. Lorsqu'ils achètent sur les marchés étrangers?—R. Oui. C'est ce que fait la *Potato Growers' Association.*

Q. Que payez-vous pour votre nitrate?—R. $62, je crois.

Q. Le nitrate de soude?—R. Oui, je crois que c'est le prix.

Le PRÉSIDENT: Laissez-le répondre à une question avant de lui en lancer une autre. Prenez tout le temps qu'il faut. Nous sommes très heureux de vous avoir ici.

Le TÉMOIN: Le nitrate de soude, $57.50 la tonne, à la fabrique, et le coût moyen du transport est de $4.50 la tonne, soit $62. D'aucuns payent un peu plus, d'autres un peu moins. Le plus bas prix est $4.30 et le plus élevé, $4.90, suivant la distance où l'on se trouve de la frontière.

M. Caldwell:

Q. Le sulfate d'ammoniaque coûte combien?—R. $74.50, plus $4.50, $79.

Q. Rendu à votre station la plus proche?—R. Oui.

Q. Vous achetez aussi des déchets d'abattoir?—R. Non.

Le président:

Q. Qu'appelez-vous déchets d'abattoir?—R. Nos gens n'en achètent pas.

M. Caldwell:

Q. Les déchets d'abattoir sont les sous-produits des salaisons. Cela comprend beaucoup de choses que les gens ne paraissent pas connaître. Combien est le phosphate acide?—R. $17.50 la tonne, plus $4.50 la tonne, soit $22.00.

Q. Le muriate de potasse?—R. A 50 p. 100, $39.; plus $4.50, $43.50. C'est celui qui est à 50 p. 100. Il y a des potasses plus communes, celle de 40 p. 100, par exemple, qui coûtent moins cher. Nous n'en achetons pas.

Q. J'ai les prix du Nouveau-Brunswick. Vos prix ne sont pas aussi bas que les nôtres au Nouveau-Brunswick.—R. Votre muriate n'a que 40 p. 100.

Q. Je n'en suis pas certain.—R. J'en suis pas mal certain, à en juger, d'après les témoignages, par la composition de l'engrais. Ce n'est que du 40 p. 100. On mettait dans 200 livres ce que nous mettons dans 160 livres.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous nous dire quelle économie par acre réalise le cultivateur en achetant de la coopérative, au lieu d'acheter par l'intermédiaire d'un commerçant? —R. Si vous achetez du 4:8:4, il vous coûtera $38.50 la tonne, à la fabrique, et le transport est de $4.50. Cela revient à $43 la tonne, et nous baissons ce prix à $29.50.

M. Hammell:

Q. Le 4:8:4 vous coûte combien?—R. $38.50 la tonne pour nous, mais le prix de la liste est de $52, je crois.

Le président:

Q. L'avez-vous? Si vous avez cela, trouvez-le. Prenez votre temps. Rien ne presse. Messieurs, le témoin est à trouver des données relatives à une question que je lui ai posée. Veuillez lui donner une chance.—R. Ce que je peux trouver de plus approchant sur cette liste est l'azote, 3.28. C'est de l'azote égale à 4 p. 100 d'ammoniaque, mais nous le considérons toujours comme de l'azote phosphorique, 8 p. 100; potasse, 4 p. 100. C'est coté à $52, la tonne. Le prix que la même compagnie nous a donné pour la coopérative est de $38.50, ce qui fait $43, si l'on ajoute $4.50 pour le transport. Or, sur la liste qu'elle donne au public, le prix est de $53 pour le même article.

Q. Pour l'engrais mixte?—R. Oui.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Avez-vous d'autres formules pour cette année?—R. Nous ne pouvons calculer cela que par les prix. Nous pouvons trouver le prix coûtant de toute sorte d'engrais, mais c'est surtout le 4:8:4 que nos gens emploient.

M. McKay:

Q. En achetant en coopération payez-vous comptant?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Votre liste des prix d'engrais mixtes est-elle une liste à terme?—R. Non, ce sont des prix au comptant.

M. Sales:

Q. Tout cela est du grec pour moi. Je ne sais combien vous employez de l'un ou de l'autre. R. Le questionnaire que nous envoyons à nos membres indique qu'on en met de 700 à 1,600 livres à l'acre.

M. Caldwell:

Q. Prenons une moyenne d'une demi-tonne à l'acre. Quelle serait votre économie?—R. A peu près $12, je crois. Je ne suis pas certain si ce chiffre est exact. J'ai trouvé $12.26 la tonne de plus si nous achetions l'engrais mixte au prix qu'on nous donnait. Cela se trouve sans frais supplémentaires pour le remplissage, c'est-à-dire tel que nous le recevons. Il y aurait des frais de transport supplémentaires sur 400 livres de remplissage (sable).

Q. Quel est votre prix pour le 4:8:4 cette année?—R. Il nous coûte $30 et nous le mélangeons nous-même.

Q. Je constate que j'ai un prix sur les ingrédients chimiques du 4:8:4, cette année. C'est $23.57, rendu à notre station, au Nouveau-Brunswick.

Le PRÉSIDENT: Quelle station est-ce?

M. CALDWELL: Lawrencetown, Nouveau-Brunswick.

Le TÉMOIN: Vos taux de transport sont plus bas que les nôtres.

M. CALDWELL: Je ne crois pas. Nous avons les taux de l'île.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quels sont vos prix à la fabrique?

M. CALDWELL: Nous achetons cela livré, mais pas au détail, cette année.

Le président:

Q. Dois-je comprendre qu'en achetant en coopération vous réduisez de $12 l'acre vos frais de production des pommes de terre?—R. Si l'on calcule cela sur 1,600, la réduction est plus considérable.

Q. A combien dites-vous que les travaux de culture vous revenaient?—R. $5 l'acre pour les travaux de l'automne et du printemps. On laboure l'automne et le printemps, parfois on tue les mauvaises herbes et l'on met la terre en état. La température est un important facteur du coût des travaux de culture.

M. Sales:

Q. Combien coûte le labourage à l'Ile du Prince-Edouard?—R. Lorsque la terre est en bon état, il suffit de labourer une fois l'an; mais lorsqu'elle est dure, il faut y consacrer le double de temps et d'énergie.

Q. S'il vous fallait engager des aides?—R. Ils demanderaient $2 de l'acre ou plus, mais un homme fait cela à meilleur marché pour lui-même, s'il se sert d'une charrue à deux socs et d'un cheval. Il y a le transport à partir de la station, puis le mélange de cet engrais—nous allouons $2 l'acre pour cela. Tubercules de semence, 17 boisseaux à 75c. Il s'agit de pommes de terre certifiées, qui coûtent plus cher que les communes. Nous avons payé les "cob-

[M. A. E. Dewar.]

blers " à nos cultivateurs 75c. le boisseau, l'an dernier. Je crois que c'est raisonnable.

M. Caldwell:

Q. Il y a de la perte, là-dedans?—R. En réalité, si l'on examine la question des bénéfices, on voit que le prix rembourse simplement le prix coûtant.

Le président:

Q. Le cultivateur sème-t-il les tubercules qu'il produit lui-même ou les achète-t-il de son voisin?—R. Ces pommes de terre de semence sont inspectées sur le champ.

Q. Votre estimation est de combien?—R. 17 boisseaux à 75c.

Q. A l'acre?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Cela fait $12.75?—R. Oui. Nous allouons $3 pour le traitement et le coupage. Les gens ne traitent pas la semence d'ordinaire, mais nous conseillons de la traiter.

Q. Avec quoi?—R. Du bichlorure de mercure. Cela détruit les maladies extérieures: gale, etc. Cela supprime la jambe noire.

M. Caldwell:

Q. Employez-vous la formaline?—R. Quand la plante commence à lever. Mais il y a des plaintes de la part de ceux qui l'emploient.

Q. Si on s'en sert avant que la plante commence à lever, le bichlorure ne semble pas avoir d'effet sur la pousse comme la formaline?—R. Beaucoup de nos cultivateurs ne veulent plus se servir de formaline.

Le président:

Q. Vous ne croyez pas que ce que vous employez dans l'île diminue la vitalité de la plante?—R. Non. Cette année nous allons employer du sublimé corrosif. C'est un poison.

M. Caldwell:

Q. Il faut s'en servir avec précaution.—R. Passablement. Pour la plantation, je mets $2.25. D'aucuns croient que c'est trop, d'autres que ce n'est pas assez. Les uns se servent de la planteuse à un seul homme, les autres de la planteuse à deux. Si la planteuse est en bon état et si l'engrais va bien, tout dépend de la terre.

Q. Cela comprend le transport de l'engrais sur le champ?—R. Oui. Pour les travaux de culture de l'été, c'est $4.

Q. $4 de l'acre suffit pour les travaux d'été?—R. Oui.

Q. Combien de fois passez-vous?—R. Quatre ou cinq fois.

Q. On se sert de la houe à la main?—R. D'aucuns s'en servent.

Q. Je crois que vos travaux ne vous coûtent pas cher.—R. Nous ne voulons pas qu'ils nous coûtent trop cher.

Q. Au Nouveau-Brunswick, nous comptons devoir passer une fois par semaine.—R. Cela dépend beaucoup de la température. Si une pluie tombe peu après le binage, il faut retourner au champ au plus vite afin de ne pas perdre cette humidité.

Q. Nous croyons que c'est aussi nécessaire dans les temps secs afin d'absorber l'humidité de l'air, le soir.—R. Si le sol n'aide pas le sous-sol, ça ne marche pas. Cinq vaporisations et le matériel, $9. Arrachage, $2 l'acre.

Q. $2 l'acre pour les arracher?—R. Oui.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Comment les arrachez-vous?—R. Il ne s'agit pas du triage, mais simplement de l'arrachage. Il faut trois chevaux et un homme pour faire fonctionner l'arracheuse.

Q. Combien en arrachez-vous par jour?—R. Les uns disent deux acres, les autres disent trois. Un homme a même dit quatre. Un autre a dit qu'on ne pouvait pas conduire les arracheuses à élévateurs aussi vite que les autres.

Q. Quelle est votre expérience?—R. Je ne m'en suis jamais servi, mais je puis vous indiquer l'expérience d'un de nos planteurs. Je lui ai demandé combien duraient ses planteuses et ses arracheuses. Il m'a répondu: " J'ai eu une nouvelle planteuse, l'an dernier. Elle a fait 65 arpents, puis il m'a fallu prendre la charrue pour le reste, soit 15 acres."

Q. Combien coûte une arracheuse?—R. $200. Je crois que cette arracheuse a cédé trop vite.

Q. Je crois qu'une arracheuse ne dure pas au point de faire plus que 200 acres.—R. Je crois que, dans un sol sablonneux, elle cède plus vite.

Q. Ou dans un sol rocheux?—R. Si le sol contient des roches angulaires. Je crois que c'est dans cette sorte de terrain. C'était un sol sableux.

Le président:

Q. Ce monsieur croit que $2 l'acre est une allocation raisonnable pour l'arrachage des pommes de terre.—R. J'ai parlé à plusieurs et ils disent que c'est autour de $2.

Q. Est-ce également votre avis?—R. Oui, je crois que c'est pas mal juste. Je crois que certains cultivateurs peuvent le faire à moins. Triage, $7.50. C'est probablement plus cher qu'il n'en coûterait pour des pommes de terre ordinaires. Il faut en prendre un meilleur soin. Transport à partir du champ et emmagasinage, $5.

Q. Combien payez-vous les trieurs?—R. Certains cultivateurs les payent à l'acre. L'un d'eux m'a dit qu'il payait $10 l'acre. J'ai vu sa récolte vers le 1er septembre et j'ai cru qu'il devait avoir une récolte d'environ 300 acres. Cela fait 3c. le boisseau.

M. Caldwell:

Q. Je crois que nous payons $6 pour les trieurs et 15c. le baril. De 10 à 15c. le baril.—R. Vos frais sont plus élevés que les nôtres.

Q. Nous sommes près de l'Etat du Maine où l'on entraîne nos jeunes gens en vue de l'arrachage.—R. Je ne crois pas que ce soit un prix excessif pour le triage.

Q. C'est meilleur marché que nous ne pouvons faire faire chez nous le triage ou l'ensachage.—R. Je crois qu'on le fait faire pour ce prix, maintenant. Je crois que le cultivateur le fait à ce prix. Beaucoup d'enfants y travaillent qui ne reçoivent pas autant. Ils font moins d'ouvrage, sans doute, mais le travail s'accomplit quand même.

Q. Les femmes y travaillent-elles?—R. Sur la côte nord, je crois que oui.

Q. Un homme qui a une famille ne compte pas le prix du triage?—R. Nombre de pêcheurs font du triage, et quelques femmes aussi.

Q. Les fermières sont assez occupées à part ce travail?—R. Oui.

Le président:

Q. Y a-t-il quelque genre de culture où la fermière n'a pas beaucoup à faire dans la maison?—R. Je ne connais pas d'endroit où elle n'ait suffisamment à faire. Transport à partir du champ et emmagasinage, $5. Cette estimation est basée sur des récoltes de 225 à 250 boisseaux. Il faut les manipuler avec soin et les emmagasiner. Les uns les mettent dans une cave, les autres dans une grange.

[M. A. E. Dewar.]

M. Caldwell:

Q. On ne peut les mettre à la grange qu'en attendant les froids?—R. Oui.

Q. Puis il faut les déménager de nouveau?—R. Quelques-uns de ceux qui en cultivent de grandes quantités le font. Dans certains cas, des voisins prêtent leur cave. On a aussi de grands entrepôts.

Q. Vos cultivateurs construisent-ils des entrepôts à l'épreuve de la gelée?—R. Il y en a deux ou trois, possédés par des particuliers.

Q. En pierre ou en béton?—R. Non, en bois.

Q. Souterrains?—R. Au-dessus et au-dessous de la terre. La partie supérieure sert comme la cave et peut être à l'épreuve de la gelée. Du moins c'est ce que j'ai compris.

Q. Il est passablement coûteux de construire une entrepôt pour les pommes de terre.—R. Un de nos cultivateurs en a construit un, l'an dernier, qui tient, je crois, 50,000 boisseaux.

Q. Vos cultivateurs en construisent-ils sur leurs fermes?—R. Pas encore, mais il leur faudra le faire s'ils cultivent quinze ou vingt acres de pommes de terre.

Q. Avez-vous tenu compte du coût des entrepôts?—R. Pas précisément, sauf que j'alloue de la dépréciation sur le bâtiment. Le cultivateur emploie sa cave pour en loger une partie; il se sert de sa grange et parfois il ne les emmagasine pas du tout. Il les met dans des fosses, lorsqu'il doit les expédier de bonne heure. Je prends la situation telle que nous l'avons dans le moment.

Q. Très bien. Nous allons tâcher de ne pas vous interrompre trop.—R. Les frais généraux sont de $8.08, ce qui forme un tital de $75.58.

Le président:

Q. Continuez, monsieur Dewar. Maintenant, les pommes de terre sont engrangées ou encavées.—R. Oui.

Q. Avez-vous d'autres frais à mettre au compte des pommes de terre?—R. Eh bien, elles ne sont pas encore vendues. Avec une récolte de 225 boisseaux, le coût est de quelque 33.66c. ou 33.33⅔c.

Q. Vous parlez toujours de semences certifiées?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Le rendement des pommes de terre ordinaires est-il aussi considérable?—R. L'an dernier il n'a pas été aussi fort que cela.

Le président:

Q. Parlez-nous des semences non certifiées.—R. J'ai inspecté un bon nombre de champs. Le secrétaire, moi-même et un homme de la Virginie, nous avons circulé trois jours. Je puis dire que je pourrais difficilement distinguer les champs de première classe des autres.

Q. Où avez-vous voyagé?—R. Dans l'Ile du Prince-Edouard. La seule île au monde, disent les gens du pays.

Q. Lorsque les gens disent "l'île", nous comprenons très bien, au Canada, de quelle île il s'agit. C'est l'île du Prince-Edouard. Quel a été le coût de production?—R. 33.66 ou 33⅔c. le boisseau.

Q. Pour une récolte de 225 boisseaux?—R. Oui.

Q. Ces pommes de terre ne sont pas encore vendues?—R. Le coût de la vente et de la livraison à la station est de quelque 14c. J'en parlais à quelques-uns de nos membres, et ils m'ont dit que c'était 14c. par boisseau, y compris les poches. Les poches coûtent 5c. le boisseau.

Q. Combien de minots y a-t-il dans une poche?—R. Ce que nous appelons un baril représente 165 livres. Certaines gens veulent des poches de 90 livres.

[M. A. E. Dewar.]

M. Caldwell:

Q. Que vous coûtent les sacs?—R. A peu près 12c., je crois, au wagon.

Le président:

Q. Emploie-t-on ces pommes de terre pour la semence dans d'autres parties du monde?—R. Oui.

Q. Y a-t-il un marché pour ces semences?—R. Si nous avions eu les wagons nécessaires, je crois que nous aurions vendu tout ce que nous avions.

Q. Quelle proportion de votre récolte de l'île du Prince-Edouard se composait de pommes de terre certifiées?—R. Je ne puis vous le dire, mais jusqu'au 1er mai, nous en avons vendu plus de 200,000 boisseaux, et nous nous attendons à ce que 25 ou 30,000 boisseaux servent à la consommation.

Q. Où allaient ces pommes de terre?—R. A Long-Island, New-York, et dans la Virginie, la Caroline, le New-Jersey.

Q. Vous ne vous contentez pas d'exporter des professeurs de toutes sortes; vous exportez des pommes de terre, et elles sont en demande dans toute l'Amérique du Nord.—R. Oui.

Q. Qu'en obtenez-vous?—R. Notre organisation ne datait que de trois ans au 15 avril dernier. La première année, nous en avions cinq wagons et nous avons payé $1.67 le boisseau à nos membres.

Q. Quand?—R. Il y a deux ans. Nous sommes organisés depuis 1920.

Q. Et l'an dernier?—R. Cette année, nous en avions 50 wagons. Nous avons payé $1.33 à nos membres et nous avons pris nos frais généraux sur cela.

M. Caldwell:

Q. En 1921?—R. Oui, et nons prenons 5c. de commission sur nos ventes, mais nos frais généraux ne se sont pas élevés à cela.

Q. C'est là le prix net versé au cultivateur: $1.33?—R. Nous achetons les poches. Lorsque ses pommes de terre sont empochées, le cultivateur les délivre. Après cela, il n'a plus qu'à changer son chèque.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Aviez-vous un droit à payer?—R. Pas la première année.

M. Caldwell:

Q. En 1921?—R. En 1921, nous en avons payé, mais nous avons obtenu beaucoup sur le change, ce qui nous a joliment dédommagés. Je ne saurais dire combien. Je n'ai pas ces chiffres.

Le président:

Q. En 1922, qu'avez-vous obtenu?—R. Notre année ne se termine qu'au 31 mai et nous ne les avons pas encore toutes vendues, mais nous leur avons payé 70c. pour les "cobblers" et 50c. pour les "Green Mountain".

Q. Et pour les pommes de terre certifiées?—R. Il s'agit des certifiées. Nous en avons vendu pour la table il y a dix jours, à Boston, et elles nous ont rapporté 60c.

Q. Délivrez-vous à vos cultivateurs des certificats de participation?—R. Non. Mais on nous permet de prendre 10 pour 100 de commission, si nous le désirons.

Q. Que vous attendez-vous de verser à vos membres, à part le 70c. que vous leur avez déjà payé?—R. Il nous reste à calculer nos frais généraux. Ce n'est pas encore réglé. Nos perceptions ne sont pas encore faites. Nous avons parfois de la difficulté avec les compagnies de chemins de fer, pour le transport.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Qu'espérez-vous donner à vos membres?—R. Je ne sais. Ils peuvent recevoir encore 5c. L'année a été dure au point de vue de la vente des pommes de terre.

Q. Comment vous y prenez-vous pour vendre vos pommes de terre de semence à Long-Island, dans la Virginie et la Caroline?—R. L'an dernier, nous y avons envoyé un homme. Notre secrétaire y est allé. Il y a des jours de semence, dans Long-Island, le New-Jersey et le Norfolk. Nous connaissions les dates où l'on semait des pommes de terre, dans ces régions. Il y est allé et il a parlé aux gens. Le professeur Stewart, qui était un bon Canadien avant d'aller aux Etats-Unis, nous a été un excelllent ami.

Q. Venait-il de l'Ile?—R. Il venait du Canada. Je crois qu'il n'était pas originaire de l'Ile.

M. Caldwell:

Q. Un grand homme s'est exempté de naître sur l'Ile?—R. Je crois qu'ils sont nombreux ailleurs. Notre commerce s'accroît continuellement.

Le président:

Q. Et va continuer?—R. Il semble que oui. La seule chose qui nous nuirait serait une baisse dans la qualité.

Q. Quel droit avez-vous payé sur la récolte de 1922 qui est allée aux Etats-Unis?—R. Nous avons payé 25c. le boisseau, je crois, puis on a élevé le droit à 30c. et je crois qu'il est maintenant de ½c. la livre.

M. Caldwell:

Q. 50c. du 100 livres?—R. Oui. L'an dernier, je crois que c'était 25c. le boisseau.

Le président:

Q. Dès qu'on vous demandera plus de pommes de terre que vous n'en pourrez fournir, les Américains payeront le droit?—R. La demande nous a facilement enlevé nos pommes de terre sans que nous ayons eu besoin de les pousser beaucoup. Lorsque notre organisation sera plus forte, nous aurons peut-être des vendeurs à l'œuvre tout le temps.

Q. Lorsque la demande parmi les consommateurs dépassera votre capacité de la satisfaire, vous constaterez que le fardeau du tarif se porte des épaules de l'exportateur à celles de l'importateur.—R. Je ne sais s'il en sera tout à fait ainsi.

M. Caldwell:

Q. La semence provenant du nord est meilleure?—R. La semence du nord est employée pour la culture hâtive.

Q. On cultive deux récoltes par année, là-bas?—R. Oui.

Q. Une pomme de terre ne germe pas ni ne pousse avant trois mois de son mûrissement?—R. Je crois qu'on en garde au frais pour ensuite les planter.

Q. Lorsqu'on cultive deux récoltes, on doit planter la première semence immédiatement après la première récolte. Or, une pomme de terre ne germe pas en-deçà de trois mois de son mûrissement.—R. C'est vrai.

Le PRÉSIDENT: Nous allons prendre note du droit imposé sur les pommes de terre en 1922. Ce droit se trouve au paragraphe 769. C'est 50c. pour les pommes de terre blanches ou Irlandaises. Les pommes de terre sèches ou déshydratées, 2¾c. la livre et la farine de pommes de terre 2½c.

Le président:

Q. Si vous aviez l'entrée en franchise sur le marché américain, pour vos pommes de terre, cela vous aiderait-il?—R. Oui, mais le Nouveau-Brunswick

[M. A. E. Dewar.]

et tout le reste de la contrée se jetteraient dans cette production et pourraient augmenter l'offre. Si nous avions la franchise, cela pourrait nous être avantageux, mais pas au point de vue de tout le commerce.

Q. Le prix que vous obtenez pour vos tubercules certifiés est bien supérieur à ce que vous recevez pour vos pommes de terre ordinaires?—R. Oui, bien meilleur.

M. Caldwell:

Q. Vous dites que si le droit était enlevé, la Nouvelle-Ecosse et le Nouveau-Brunswick pourraient vous faire concurrence?—R. Cela nous payerait mieux d'abord, mais tous se livreraient à cette culture.

Q. Vous êtes sur un pied d'égalité, dans le moment?—R. Oui.

Q. Cela ferait une grande différence avec les prix des cultivateurs du Maine? —R. Il y aurait toujours plus de cultivateurs qui s'en occuperaient.

Q. Vous croyez que c'est une bonne chose de faire payer l'amende à un homme sous forme de droit?—R. Cela ne nous donne pas tout l'avantage, mais nous en bénéficions.

Le président:

Q. Votre calcul du montant des impôts par acre m'intéressait. Voulez-vous nous redonner cela; voulez-vous nous donner le montant des taxes?—R. C'est $39.25 sur cent acres évaluées à $4,000.

Q. $4,000?—R. Oui.

Q. Nous avons eu un expert de Manitoba qui a évalué les terres du Portage à $40 l'acre. Les impôts étaient de $90 par quart de section de 160 acres. Quelques-uns des bons mathématiciens qui se trouvent ici veulent-ils calculer combien cela fait par cent acres?

M. SALES: 56¼c. par acre.

Q. Maintenant prenons les cent acres à $39.25.—R. Cela ferait 39¼c. par acre.

M. SALES: Une différence de 17c.

M. HAMMELL: En réalité une différence de 50c.

Le TÉMOIN: Tout le monde ne s'en tire pas aussi facilement. Il m'en coûte $1 de l'acre pour les impôts sur ma terre.

Le président:

Q. Mais votre terre a de la valeur.—R. Le gouvernement l'évalue à $200 l'acre pour les fins de l'impôt. Je suis près d'une ville.

M. Caldwell:

Q. C'est une ferme?—R. Oui, de 28 acres.

Le président:

Q. Nous diriez-vous ce qu'il vous en coûte pour produire des fruits?—R. Oui.

Q. Je devrais peut-être demander s'il y a d'autres questions au sujet des pommes de terre?

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel est le coût de production d'une acre de pommes de terre?—R. Si nous les produisions sur mes 28 acres, mes frais généraux seraient plus considérables que ceux qu'on a généralement. Mais je ne suis qu'à un quart de mille de la station. Sans doute, je ferais une économie sur le trajet. Le coût de la terre n'est pas toujours le facteur dominant, si l'on a toutes les commodités.

Q. Mais, en chiffres ronds, quel serait le coût de votre culture, de la semence et le reste?

[M. A. E. Dewar.]

Le PRÉSIDENT: Il a donné tout cela.

Le président:

Q. Donnez au docteur Tolmie le total de vos frais de production d'une acre de pommes de terre.—R. $75.58.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel est votre rendement moyen?—R. Pour la semence certifiée, l'an dernier, j'ai obtenu 225 boisseaux à l'acre. Le coût au minot est de 33.66c.

M. SALES: Et pour les pommes de terre ordinaires?

M. Caldwell:

Q. Avant de quitter le sujet de la semence certifiée, y a-t-il déjà eu une demande au Nouveau-Brunswick pour l'excellent tubercule de semence que vous produisez sur l'île?—R. Oui. Nous espérons en expédier au Nouveau-Brunswick cette année.

Q. En avez-vous vendu?—R. Nous en avons vendu deux wagons au Nouveau-Brunswick l'an dernier. Un néo-brunswickois les a achetés, mais nous avons entendu dire qu'il les avait expédiés dans le Maine. Les gens du Nouveau-Brunswick achètent maintenant par parties de wagons et par petites quantités.

Q. Les gens du Nouveau-Brunswick?—R. Oui.

Q. Avez-vous déjà refusé de vendre au Nouveau-Brunswick pour le semence?—R. Non. Je sais que nous avons refusé des commandes de Cobblers. Ils ont choisi toutes les n° 2 pour la semence.

Q. Tant pour eux-mêmes que pour l'expédition?—R. Oui.

Q. Mais avez-vous déjà refusé de vendre à des acheteurs du Nouveau-Brunswick lorsque vous aviez des pommes de terre à vendre?—R. Je le crois. Il est préférable, je pense, que je ne vous dise pas tout concernant cette semence certifiée.

Le président:

Q. Vous êtes censé nous dire tout ce que vous savez, monsieur Dewar.—R. Oui, je suis censé vous dire tout ce que je sais, mais pas tout ce que je pense.

M. Caldwell:

Q. Y a-t-il eu une occasion où un homme du Nouveau-Brunswick voulait acheter des tubercules de semence que vous avez expédiés à Cuba pour la consommation et où il en a eu très peu?—R. Je ne sais si l'on s'attendait à avoir de la semence certifiée, mais tout ce qui est allé à Cuba n'était pas certifié.

Le président:

Q. Ce n'est guère une réponse directe à ma question. Nous sommes ici pour aider tout le monde. Nous avons de l'admiration pour l'île du Prince-Edouard, mais nous sommes également désireux d'aider le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Ecosse, et, comme patriote canadien, vous feriez mieux de nous donner une réponse et de nous fournir les faits.—R. Je crois le comprendre mieux que vous, monsieur le président. Je crois que nous avons tous les deux la même opinion des gens qui font des affaires là-bas.

M. Caldwell:

Q. Où?—R. Au Nouveau-Brunswick et à Cuba.

M. Sales:

Q. De quelles gens parlez-vous?—R. Le groupe.

M. Caldwell:

Q. Que voulez-vous dire par cela?—R. Prenez le Bulletin des renseignements commerciaux. Il vous dira ce que c'est que le groupe. C'est une combinaison établie à Cuba.

Q. Parlez-vous d'une combinaison établie à Cuba?—R. Je parle de la "coalition" de Cuba. Le bulletin ne le dit pas exactement, mais le consul dit que les gens du Nouveau-Brunswick en sont des agents.

Q. Quelles sont ces gens du Nouveau-Brunswick qui se font agents des gens de Cuba?—R. Les témoignages donnés ici l'ont dit.

Q. Dites-nous ce que vous savez?—R. Tout ce que je connais, c'est le témoignage rendu ici au sujet de Porter, Gallagher, Esty et le reste. C'est tout ce que je sais.

Q. Vous n'en savez rien personnellement?—R. Non.

Le président:

Q. Qu'en savez-vous? Voous en savez quelque chose. Dites-nous ce que vous en savez?—R. Je puis simplement vous dire ce que nous avons appris par le "Bulletin des renseignements commerciaux", imprimé par le gouvernement.

Q. Un homme est justifiable de croire cela. Dites-nous ce que vous en avez appris, afin que nous n'ayons pas besoin de faire enquête.—R. Il y a deux ou trois ans que le Bulletin nous parlé du trust qui opérait à Cuba, où un commerçant indépendant ne pouvait pas acheter de pommes de terre d'eux. Ils contrôlaient le marché de toute manière.

M. Caldwell:

Q. A Cuba?—R. A Cuba. S'il ne le disait pas clairement, il donnait l'impression que les gens d'ici appartenaient au même trust. Je n'ai pas de preuve formelle, mais c'est l'impression qui m'est restée.

M. SALES: Pourquoi refuseraient-ils de vendre des pommes de terre aux gens du Nouveau-Brunswick, monsieur Caldwell?

M. CALDWELL: J'ai appris que les gens du Nouveau-Brunswick qui voulaient avoir de ces excellents tubercules de semence produits dans l'île du Prince-Edouard ne pouvaient pas en acheter, mais qu'on expédiait ces pommes de terre à Cuba.

Le TÉMOIN: On ne nous a pas fait d'offre directe.

M. Caldwell:

Q. Vous aviez peur qu'on cultive d'aussi bonnes pommes de terre que vous?—R. C'était une offre indirecte.

L'hon. M. SINCLAIR: De quelle sorte de pommes de terre s'agissait-il?

M. CALDWELL: De Cobblers. Quelle sorte est la plus demandée?

L'hon. M. SINCLAIR: Les Cobblers.

Le président:

Q. Eh bien, monsieur Dewar, tout ce que je puis dire, c'est que, lorsque vous vendrez des pommes de terre, j'espère que vous les vendrez à tous ceux qui voudront vous les payer.—R. Oui, si un homme peut les payer et nous fait une offre sérieuse, nous lui vendrons, je pense.

M. Caldwell:

Q. Aviez-vous des doutes sur leur capacité de les payer?—R. Non, je ne doutais pas de leur capacité de les payer, mais l'homme qui est venu là-bas, M. Porter. . .

Q. Où?—R. Sur l'île.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Qui voulait des pommes de terre?—R. Je ne suis pas certain s'il a fait une offre ou non. Nous n'avons pas considéré cela comme une offre sérieuse. Il parlait de pommes de terre. Nous étions à charger un navire pour la Virginie.

M. McKay:

Q. Vendez-vous encore des pommes de terre à Cuba?—R. Nous en avons envoyé une consignation l'an dernier.

Q. Une?—R. Oui.

Q. Faites-vous des affaires avec les navires du trust?—R. Oui.

Q. Avez-vous expédié directement de l'île du Prince-Edouard à Cuba?—R. Oui.

Q. Avec quelle compagnie faisiez-vous affaire?—R. La Southgate Company.

Q. On l'accuse d'être un trust?—R. Non, elle est indépendante.

M. Caldwell:

Q. Ce n'est pas une compagnie canadienne?—R. Non, une compagnie américaine.

M. Sales:

Q. Qu'avez-vous constaté lorsque vous avez eu affaire à eux?—R. Lorsqu'ils sont arrivés là, le marché des pommes de terre était encombré. Il en était arrivé beaucoup de Hollande et le marché était débordé. Notre navire s'est trouvé un peu retardé et nous n'avions pas d'entrepôt à l'épreuve de la gelée. Nos pommes de terre ont été endommagées et notre consignation n'a pas eu un sort très heureux.

M. Sales:

Q. Vous n'apparteniez pas au trust?—R. L'agent nous dit qu'il y a d'autres indépendants à part nous. Ils ont une manière de baisser le prix lorsque la marchandise est sur le marché.

Le président:

Q. Voulez-vous répéter cela?—R. Le trust baisse souvent les prix lorsque les fournisseurs indépendants ont beaucoup de denrées sur le marché.

M. Caldwell:

Q. Le trust de Cuba?—R. Oui, c'est ce qu'ils font aux gens qui ne sont pas de leur groupe. J'y suis allé avec une cargaison de pommes de terre. En outre, le Bulletin nous a dit en janvier que le trust était désappointé, que les prix n'étaient pas stables. En mars, il a constaté qu'il y avait un nouveau désaccord parmi le trust.

Q. Le trust de Cuba?—R. Oui.

Q. C'est le cas de dire que quand la canaille s'en va, les honnêtes gens obtiennent leur dû?—R. Je ne sais. Je crois qu'ils font cela pas mal bien.

Le président:

Q. Dites-moi ceci. Ce trust de Cuba, d'où est-il dirigé? Du Nouveau-Brunswick?—R. Je crois que la direction est à Cuba.

Q. A-t-il des affiliés au Nouveau-Brunswick, à votre connaissance?—R. Nous avons là-dessus le témoignage donné devant la Commission. Je suis sous cette impression.

Q. A part le témoignage donné devant la Commission ou le comité en savez-vous quelque chose personnellement?—R. Non, pas directement.

Q. Vous êtes agent de vente pour cette association coopérative de l'Ile du Prince-Edouard, n'est-ce pas?—R. Oui.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Vous devez vous tenir au courant du marché?—R. Oui.

Q. Pensez-vous qu'en vendant vos pommes de terre vous êtes venus en contact et entrés en concurrence avec un groupe qui cherche à contrôler les prix, à Cuba, et qui a des affiliations au Nouveau-Brunswick?—R. Autant que je puis voir. Je ne puis mettre la main sur une preuve directe, mais je crois que ces gens travaillent de concert avec le groupe de Cuba. C'est tout ce que je puis dire.

Q. C'est un des facteurs avec lesquels il vous faut compter lorsque vous vendez votre marchandise?—R. Avec lesquels les gens indépendants doivent compter.

Q. Vous êtes un des indépendants?—R. J'appartiens aux indépendants, oui. C'est tout ce que je puis constater. Si nous nous présentions devant un tribunal avec cette preuve, je crois qu'elle ne vaudrait pas. Mais nous savons bien des choses que nous ne pouvons pas prouver.

Q. Vous êtes moralement certain de bien des choses dont vous ne pouvez donner une preuve légale?—R. Nous nous sommes heurtés à ce groupe lorsque nous sommes allés à Cuba.

M. Sales:

Q. Avez-vous cessé d'expédier à Cuba pour cela?—R. Non. Nous avons cessé parce que les gens ne pouvaient pas trouver d'entrepôts pour leurs pommes de terre.

Q. S'ils expédiaient encore à Cuba, vous le sauriez?—R. On expédie actuellement.

M. Caldwell:

Q. Quand avez-vous envoyé cette autre consignation à Cuba?—R. L'automne dernier, vers le 24 novembre.

Le président:

Q. Avez-vous des chiffres pour nous indiquer quelle quantité de pommes de terre non certifiées a été expédiée de l'Ile du Prince-Edouard, l'an dernier, par d'autres que les gens de votre association? Ou la quantité totale expédiée de l'Ile du Prince-Edouard?—R. Non. On ne peut trouver cela. C'est presqu'impossible. En 1917, j'appartenais à la Commission alimentaire. Nous avons essayé de savoir quelles consignations de pommes de terre on avait faites à partir de l'Ile du Prince-Edouard. Nous travaillions de concert avec le ministère de l'Agriculture. Nous avons écrit aux expéditeurs pour avoir des renseignements sur ces consignations, mais nous n'avons jamais pû le savoir au juste.

M. McKay:

Q. Où expédiez-vous?—R. A Terre-Neuve, aux Etats-Unis, au Nouveau-Brunswick et à Halifax. On envoie cela partout. Le Cap-Breton en prend beaucoup.

Q. Où va le plus gros de vos exportations?—R. C'est assez difficile à dire. Nous expédions par faibles quantités. Le Cap-Breton en prend beaucoup, le Nouveau-Brunswick aussi.

M. Caldwell:

Q. Vous avez des demandes locales provenant de villes de la Nouvelle-Ecosse?—R. Oui. Les commissaires vont là.

Le président:

Q. Expédie-t-on beaucoup de pommes de terre de l'Ile du Prince-Edouard en goélettes?—R. Pas autant qu'auparavant. Il s'en expédiait beaucoup autrefois. Il y a encore un peu.

[M. A. E. Dewar.]

Q. Voulez-vous expliquer au comité comment on procède dans ce commerce?—R. Les goélettes vont partout où il y a des quais. Il n'est pas nécessaire de transporter les pommes de terre loin pour expédier par goélette. Quelques-unes de ces goélettes prennent 500 boisseaux, quelques-unes 2,000 ou 3,000. Il en part peut-être pour des ports de la Nouvelle-Ecosse et de Terre-Neuve.

Q. Qui entreprend ce transport?—R. Parfois un capitaine le fait pour son propre compte.

Q. Un capitaine vient à un quai avec une goélette?—R. Oui.

Q. Achètera-t-il des cultivateurs des environs les pommes de terre dont il doit charger sa goélette?—R. Généralement, ce sont les marchands qui les approvisionnent. Parfois le marchand a une commission pour apporter les pommes de terre.

Q. Souvent le capitaine est le propriétaire?—R. Parfois.

Q. Il charge son vaisseau?—R. Oui.

Q. Puis il va vendre cela?—R. Oui. Quelquefois un marchand va noliser une goélette et la remplir lui-même.

Q. Et l'envoyer?—R. L'envoyer et prendre le risque de la vente.

M. McKay:

Q. Est-ce que ces coalitions dont on nous parle tant nuisent à vos affaires comme expéditeur dans l'Ile du Prince-Edouard?—R. Pas en ce qui concerne les semences certifiées. Elles nuiraient à nos expéditions sur Cuba.

Q. La coalition de Cuba vous atteint?—R. Oui.

Q. Expliquez-nous comment?—R. Cette coalition contrôle le marché de Cuba, ou du moins, la plus grosse partie de ce marché. Elle ne vendrait pas à des acheteurs qui seraient indépendants, et si les indépendants ne vous fournissaient pas elle n'aurait aucune concurrence. Vous avez eu la preuve qu'il y avait des maisons de gros qui refusaient de vendre à certaines gens. C'est sa manière d'exercer ce contrôle.

Q. Que recommandez-vous en vue d'une solution à cette difficulté?—R. Il est bien difficile, je crains, de faire la moindre chose. Cela est en dehors de notre pouvoir.

Q. Suggéreriez-vous quelque mesure de la part du gouvernement?—R. Que peut faire le gouvernement?

Q. Ce que nous voulons ici ce sont des renseignements; nous vous demandons si vous avez quelque remède à suggérer.—R. Si nous pouvions contrôler la conduite de ces gens, nous pourrions suggérer quelque chose, mais nous ne le pouvons pas.

Q. N'y a-t-il quelque manière pour arriver à les contrôler?—R. Lisez les Débats de la Chambre des Communes. Vous ne pouvez pas contrôler les coalitions du Canada, encore moins chercher à s'en débarrasser.

M. CALDWELL: Bien que ceci soit très intéressant je voudrais bien savoir le coût de production des denrées comestibles, et si cette culture est profitable ou non.

Le président:

Q. Monsieur Dewar va s'occuper de cet aspect de la question. Nous allons nous occuper des pommes de terre ordinaires pour la table. R. Nous faisons la culture des produits potagers. Le coût pourrait être réduit comme suit: engrais, $4.20.

Q. Pourquoi dîtes-vous que le coût des engrais devrait être réduit?—R. Eh bien, leur récolte n'est pas aussi abondante que celle que nous avons avec la semence certifiée. Leur récolte moyenne n'est que de 180 boisseaux.

Q. Continuez.—R. Je ne fais que mentionner la récolte de pommes de terre que nous enlevons du sol, sans l'épuiser, mais en le laissant dans la même

[M. A. E. Dewar.]

condition qu'auparavant. Si vous avez une récolte qui soustrait en même temps quelque chose du terrain ce que vous enlevez du sol appauvrit votre terre d'autant.

Q. Mais avec un rendement inférieur, vous prenez moins d'engrais?—R. Oui.

Q. Mais prenez le coût effectif de l'engrais que vous mettez dans la terre, vous employez autant d'engrais pour vos pommes de terre de table que pour les semences certifiées?—R. Les gens qui font la culture des produits potagers n'ont pas employé autant d'engrais. Vous pouvez produire une meilleure qualité de semence avec l'engrais chimique qu'avec la fumure animale. Nos gens emploient le fumier le moins possible.

M. Caldwell:

Q. Je ne crois pas que votre prétention soit justifiée, savoir que vous prendriez moins du sol?—R. Une récolte moins forte n'appauvrit pas autant le sol, les touffes retournent à la terre.

Q. Vous les y rentrez en labourant?—R. Oui. Vous ne les retrouverez plus après quelque temps. Elles se décomposent assez rapidement. J'ai vu des gens enlever les touffes, mais c'est une coutume insensée.

Q. Est-ce que les gens ne les brûlent pas?—R. Oui. Je crois que c'est un gaspillage.

Q. Vous croyez que les touffes contiennent des éléments fertilisants?—R. J'en suis certain. Je place cet item pour la semence à 50c. le boisseau, semence, $4.25. Puis le traitement des plants de semences, $1.00, arrosage, $2.00, triage, $2.50. Il s'agit d'une plus petite récolte et nous avons moins de soin à prendre pour son transport du champ au magasin. Roulage à partir du champ et emmagasinage, $2.00. Cela fait une réduction de $15.95.

Q. Une réduction du coût?—R. Oui. En déduisant ce dernier montant nous avons un coût de production de $59.53.

Le président:

Q. Seriez-vous prêt à entreprendre sur votre ferme la culture des pommes de terre avec des plants de semence non certifiés à un coût aussi bas que celui que vous nous avez donné?—R. Je crois que cela se rapproche pas mal du coût des gens qui en cultivent. Nous n'avons pas réduit le coût de la main-d'œuvre, ni des travaux de culture; notre réduction s'est effectuée sur les matériaux.

M. Sales:

Q. Quel est le rendement?—R. Je l'ai placé à 180 boisseaux. Je crois que c'est là un rendement normal pour nous.

M. Caldwell:

Q. Le coût de votre production des denrées potagères est anormalement bas?—R. Je crois que notre coût de production est bas pour presque tous les genres de culture. Je ne crois pas que nous pourrions vivre du tout si nos frais n'étaient pas inférieurs aux frais de certains d'entre vous.

M. Milne:

Q. Vous paraissez plutôt favoriser un peu les plants de semence de pommes de terre?—R. Je crois qu'il en coûte plus cher pour la production de vos semences, plus cher pour l'engrais, la récolte épuise le sol davantage, nous extrayons de 50 à 60 boisseaux de plus. Je parle de ce que j'ai vu réellement l'année dernière, de la différence que j'ai constatée entre les récoltes.

M. Caldwell:

Q. Quel prix obtenez-vous pour les variétés potagères?—R. L'automne dernier nous avons obtenu 30c.

[M. A. E. Dewar.]

Le président:

Q. Et leur production vous a coûté combien?—R. $59.63.

Q. Vous les avez vendues à perte?—R. Cela vous semble ainsi, mais je crois que M. Leitch y a inclus le coût de la main-d'œuvre. Il a calculé l'intérêt sur le capital engagé, mais pour les fins de calcul il n'aurait pas dû inclure dans le coût de la production l'intérêt sur le capital engagé.

M. Caldwell:

Q. Si vous désirez faire une comparaison il vous faudra inclure toutes les charges comme vous le faites pour les semences.—R. J'ai tenu compte des mêmes frais supplémentaires que dans l'autre cas, et vous pouvez penser qu'un fermier ne trouvera pas cette culture profitable mais il n'a pas besoin de machines dispendieuses. Tout ce qu'il nous faut, c'est une arracheuse mécanique.

Q. S'il désire faire de la culture potagère sur une aussi grande échelle que l'autre il lui faudra autant de machines?—R. Oui.

M. Sales:

Q. S'il n'a pas les mêmes machines en proportion il lui faudra y consacrer plus de temps?—R. C'est une question du temps qu'il doit y consacrer.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que vous ne faites pas subir à votre semence un traitement lorsque vous vous proposez de cultiver les variétés potagères?—R. Je ne connais personne qui l'ait fait. Il semble que cela serait aussi nécessaire que dans l'autre cas, mais cela n'a pas été fait. Ce n'est que depuis que les producteurs de pommes de terre se sont lancés dans la grande culture qu'ils ont commencé à traiter leurs semences.

Q. Vous n'entrez pas le coût pour ce traitement ni pour l'arrosage?—R. Il arrose ses plantes pour les insectes.

Q. N'arrosez-vous pas vos produits potagers autant que les semences certifiées?—R. Non, quelques-uns ne les arrosent pas du tout. Mais ils sont obligés d'arroser pour les insectes. Peut-être qu'ils arroseront une fois seulement pensant que cela est suffisant. Ils n'y reviennent plus.

Q. Je crois que nous constaterions une perte plus considérable relativement à vos variétés potagères si ce relevé contenait tous les frais que cette culture comporte?—R. S'il y mettait la même quantité d'engrais et faisait subir aux semences le même traitement, je crois qu'il en obtiendrait une récolte aussi bonne. Je suis persuadé que si cette semence qui a été sélectionnée depuis des années est choisie pour être ensemencée de nouveau, elle donnera un plus fort rendement si elle est traitée.

Q. S'il avait des semences certifiées il n'aurait pas besoin de traiter la variété potagère?—R. Vous pourriez cultiver des plants de semence certifiée des pommes de terre rouges du Dakota ou toute autre sorte, mais elles ne sont pas en demande.

Q. Ces tubercules ont une chair plus délicate que les blanches?—R. Oui, mais nous savons qu'il y en a quelques-uns qui leur font subir un traitement tout comme il est fait pour les semences certifiées et ils obtiennent une meilleure récolte que les autres, parce que je crois que si vous avez la même qualité de semence vous aurez une aussi bonne récolte. Je crois que le procédé est bon pour n'importe quel genre de culture.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes bien reconnaissants. Le comité a été heureux de vous écouter.

M. McKay:

Q. Je suppose que vos fermiers sont assez prospères, n'est-ce pas?—R. Eh bien, nous n'entendons pas ceux qui appartiennent à ce que vous appelez la

[M. A. E. Dewar.]

bonne classe de fermiers se plaindre. Ils disent qu'ils ne font pas d'argent mais les plaintes sont rares.

Q. C'est là une plante assez générale par tout le pays?—R. Oui, je le crois.

Le président:

Q. Personnellement, vous avez préféré la culture des fruits?—R. Oui.

Q. Quels sont les fruits que vous cultivez?—R. Les pommes, les prunes, les fraises et les groseilles.

Q. Quelles sortes de pommes?—R. Une grande variété de pommes, mais surtout les *Wealthy,* les *McIntosh* et les *Spy.*

Q. Pouvez-vous nous dire approximativement le coût de production pour un baril de pommes?—R. Oui, le coût de production, par acre, de nos pommes de terre est peu élevé, mais il n'en est pas ainsi pour nos pommes, et je crois que nos frais pour cette production sont plus considérables. Du moins ils sont plus élevés que pour le reste. Mes frais de production pour les pommes s'élèvent à $164.75 par acre.

Q. Ce qui veut dire combien par baril?—R. Cela dépend de la récolte, naturellement. D'après mes récoltes des deux dernières années cela veut dire environ $1.65 le baril.

Q. Y compris le coût du baril?—R. Oui.

Q. C'est beaucoup plus bas que le chiffre donné par un autre producteur. Un témoin a dit que c'était, si je me rappelle bien, environ $2.00 le baril, y compris le baril. Est-ce que M. Cummings n'a pas dit cela?—R. C'est bien ce qu'il a dit; il a parlé de $2.25 ou $2.30, je crois.

Q. Cultivez-vous les mêmes sortes de pommes que dans la vallée de l'Annapolis?—R. Quelques-unes.

Q. Vous dites que le coût est de $1.65?—R. $1.65.

Q. Quel prix avez-vous obtenu l'année dernière pour les pommes qui vous ont coûté $1.65 le baril?—R. Elles ont été vendues à près de $4.00 le baril.

M. Sales:

Q. Vous vendez ces pommes à Charlottetown?—R. Quelques-unes à Montréal; d'autres à Terre-Neuve; d'autres encore à Charlottetown. Ma récolte est de 100 barils l'acre et je crois que dans la Nouvelle-Ecosse la récolte est de 60 barils l'acre seulement.

Le président:

Q. J'ai la déposition de M. Cummings devant les yeux:—

> " Nous pouvons arriver à ce montant de différentes manières. Vous avez dit hier que le coût de production d'un baril de pommes, y compris le baril, s'élevait à un peu plus de $2?—R. J'ai dit entre $2.12 et $2.30, d'après les chiffres que j'ai reçus:
>
> Q. Et j'ai aussi fait remarquer que le mémorandum reçu des producteurs de pommes du Nouveau-Brunswick fixait le coût de production d'un baril de pommes à $2. Maintenant, quel était le coût en 1913?—R. Il n'y avait effectivement pas de données précises, mais je me rappelle que l'idée populaire était que le coût de production d'un baril de pommes, le contenant non compris, s'élevait autour de $1."

Maintenant vous dites que le total du coût de production d'un baril de pommes, y compris le baril, est de combien?—R. $1.6475, soit $1.65.

M. Sales:

Q. A votre gare locale?—R. J'en obtiens plus de $4 pour ce que je vends sur le marché local. Quelques barils vendus à Montréal m'ont rapporté moins de $4, mais c'est là le prix moyen.

[M. A. E. Dewar.]

Q. $4 net pour vous?—R. Net pour moi.

Le président:

Q. C'était un commerce profitable pour vous?—R. Oui, je ne m'en plains pas.

Q. Cela est bien raisonnable. Est-ce que le cultivateur lui aussi ne devrait pas obtenir un meilleur résultat et qu'il puisse dire qu'il n'a pas à se plaindre?

Q. Maintenant, quelles sortes de fraises?—R. Nous en cultivons un peu.

Q. Est-ce que ce commerce vous est profitable?—R. Je n'ai aucune raison de me plaindre de ce côté aussi.

Q. Voulez-vous nous donner une idée de votre coût de production et de ce que vous en obtenez?—R. J'ai ici un relevé qui a été rédigé par le professeur Macoun. C'est un relevé provenant de quatorze producteurs au Canada.

Q. Nous voulons avoir vos propres idées concernant l'Ile du Prince-Edouard?—R. J'y arrive. Il y a quatorze producteurs qui ont répondu à ses questions au sujet de la culture des fraises et du coût de la mise en vente, et le reste. Le premier est A. E. Dewar, de Charlottetown.

Q. Le même monsieur qui est venu devant nous aujourd'hui?—R. Le total du coût de production pour mes fraises est de $406 l'acre. Le suivant est le n° 2, J. Walter Jones, Charlottetown. Son coût de production est de $689. James E. Johnson, Simcoe, Ontario, n° 14, avec un coût de $403.

Q. Le vôtre était de combien?—R. $406. Le n° 7, $267, T. G. Bunting, Collège McDonald. Celui-ci est l'un des plus bas.

Q. Est-ce que tous ces messieurs ont suivi le même système de comptabilité?—R. Ils donnent les différents item du coût des différentes choses.

Q. Il ne me semble pas raisonnable que ces différents producteurs puissent différer autant que cela dans leurs calculs s'ils ont tous suivi une même méthode de comptabilité?—R. Il y en a un qui met $50 pour le loyer de sa terre, un autre met $25 et même un qui place ce loyer à $10. Cela fait une grosse différence dans le coût de la production. Dans mon relevé j'ai: loyer, $28; préparation du sol, $5; engrais, $46; plantes, $28; plantage, $12; culture, $30; paille, $24; emballage, $37; boîtes, $37; triage, $125; vente, $40. Total, $406.

M. McKay:

Q. C'est votre calcul?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Quel a été votre rendement et quels prix avez-vous obtenus. Quel bénéfice avez-vous réalisé?—R. Eh bien, nous en avons eu dans toutes les quantités. L'année dernière — c'est ma plus petite récolte — j'ai eu à peu près 5,000 boîtes, mais nous avons déjà eu de 9,000 à 10,000 boîtes. Lorsque nous en avons moins de 8,000 boîtes nous ne croyons pas en avoir eu assez.

Le président:

Q. Généralement croyez-vous que vous en avez assez?—R. Quand j'en ai 8,000, je crois que c'est à peu près suffisant.

Q. 8,000 boîtes à combien?—R. Eh bien, le prix varie.

Q. Quel serait un prix raisonnable?—R. Je crois que nous avons obtenu une moyenne de 15c. l'année dernière, mais le prix moyen a été bien meilleur que cela les deux années précédentes.

Q. Cela représente environ $1,200 l'acre?—R. Autour de cela.

[M. A. E. Dewar.]

Q. 8,000 boîtes à 15c.?—R. Nous n'avons pas eu 8,000 boîtes l'année dernière, à cause du charançon. L'année dernière, c'est environ 5,000 boîtes que nous avons eues.

Q. Quel a été votre profit l'année dernière?—R. Probablement $350 l'acre.

Q. Combien d'acres aviez-vous, je vous le demande par curiosité?—R. Je n'avais qu'une acre environ, l'année dernière. J'avais coutume de cultiver deux acres mais j'en ai réduit quelque peu l'étendue.

M. McKay:

Q. Vous faisiez trop d'argent?—R. Je ne vois pas l'avantage de travailler à se faire mourir. Un verger exige beaucoup de temps. Nous avons des pruniers et des groseilliers.

Le président:

Q. Je suppose que votre climat est favorable pour les groseilliers?—R. Nous avions un bon nombre de groseilliers mais cette production n'est pas aussi profitable que celle des fraises.

Q. Est-ce que les prunes sont profitables?—R. Oui.

Q. Quelles sortes cultivez-vous?—R. Pour quelques variétés vous obtiendrez plus de succès sur le marché local qu'en dehors.

M. Hammell:

Q. Gardez-vous des abeilles?—R. Non, mais il y en a à la ferme d'expérimentation qui se trouve voisine de ma terre.

Q. Je me demandais justement si vous aviez beaucoup de miel?—R. La ferme d'expérimentation n'est qu'à un demi-mille de ma ferme.

Q. Où vendez-vous vos fraises?—R. Dans la Nouvelle-Ecosse en grande partie.

Q. Vous n'en vendeż pas dans le Nouveau-Brunswick?—R. Rarement.

Le président:

Q. Dans quelle partie de la Nouvelle-Ecosse les expédiez-vous?—R. Le marché local en absorbe un peu, mais Sydney achète presque tout.

L'hon. M. Sinclair:

Q. En expédiant au Cap-Breton vendez-vous f.o.b., Charlottetown?—R. Non, j'ai un homme qui les vend pour moi à commission.

Q. Avez-vous la moindre idée du coût de transportation comparé au prix que vous obtenez?—R. Si nous expédions par rail exclusivement — par le traversier — le coût est de $2.05 les cent livres. Si nous expédions sur Pictou, il y a un service de vapeur depuis deux ans, le coût est de $1.45 par voie de Pictou. La route est plus courte.

M. Sales:

Q. Combien les boîtes coûtent-elles à ceux qui les achètent, je veux dire pour les consommateurs?—R. C'est difficile à dire combien elles coûtent.

Q. N'en avez-vous aucune idée?—R. Pas pour Sydney. Tout ce que je sais c'est le prix de gros..

Le président:

Q. Quel est le prix du détail à Charlottetown?—R. On a commencé à les vendre à 30c. l'année dernière. Elles ont baissé jusqu'à 16c., je crois. C'est le plus bas qu'elles se sont vendues au détail l'année dernière.

[M. A. E. Dewar.]

M. McKay:

Q. Avez-vous une conserverie sur l'île?—R. Non.

Le président:

Q. Quelle variété trouvez-vous la meilleure pour expédier?—R. Les *Dunlap;* c'est surtout cette variété que nous cultivons.

Q. C'est celle que je cultive moi-même, de sorte que je suis intéressé de connaître la méthode que vous suivez. Quelle méthode suivez-vous? Mettez-vous en terre des plants nouveaux tous les printemps?—R. Généralement nous en mettons en terre quelques-uns, mais généralement nous prenons plus d'une récolte sur les mêmes plantes. Quelquefois nous en avons pris jusqu'à cinq, des fois deux et des fois trois, suivant la condition de la plante. La variété y compte pour quelque chose.

Q. Quand les plantez-vous?—R. En mai.

Q. Cherchez-vous à avoir une récolte la première année?—R. Non.

M. Caldwell:

Q. Que faites-vous si les fraisiers fleurissent la première année?—R. Nous coupons les fleurs.

Q. Constatez-vous que la meilleure récolte est celle de la deuxième année? —R. C'est cette récolte qui est habituellement la meilleure.

Q. Ordinairement vous n'avez pas une bonne récolte à la quatrième ou cinquième récolte?—R. Quelques-unes ne seront pas aussi bonnes que les autres.

Le président:

Q. Est-ce qu'il y a un avenir pour la variété *ever-bearing,* ou est-ce simplement un engouement selon vous?—R. Pas au point de vue commercial. Je crois que la vente des plants serait plus profitable que celle des fruits eux-mêmes.

M. Caldwell:

Q. Sur quoi vous basez-vous pour le penser?—R. Je ne les cultive pas moi-même mais elles sont cultivées à la Ferme d'expérimentation. Je sais qu'elles ne produisent pas beaucoup de fruits. Si vous en aviez quelques acres en culture le coût de les cueillir serait bien inférieur à ce que vous pourriez en obtenir en les vendant.

Q. Ces fraises ne sont pas du tout bonnes pour des fins commerciales?—R. Non.

Q. Elles promettent beaucoup pour les jardins domestiques?—R. Oui, lorsqu'un homme en veut quelques-unes pour son propre usage.

Le PRÉSIDENT: Nous vous remercions beaucoup de votre témoignage et nous apprécions les renseignements utiles que vous nous avez donnés.

Le témoin se retire.

Le comité ajourne jusqu'à 8 heures p.m.

Séance du soir

8 heures p.m.

Le comité spécial nommé aux fins de faire enquête sur les conditions agricoles s'est réuni à 8 heures p.m., mardi le 8 mai 1923, avec le président, M. McMaster au fauteuil.

HEBER H. HATFIELD est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Où demeurez-vous, Monsieur Hatfield?—R. A Hartland, Nouveau-Brunswick.

Q. Quel est votre commerce?—R. Je suis surtout un expéditeur de produits.

Q. De quelle sorte principalement?—R. Je fais le commerce des pommes de terre.

Q. Etes-vous en affaires seul ou avec d'autres?—R. J'ai une compagnie constituée en corporation, Hatfield & Co., Ltd.

Q. Qui possède la majorité des actions de cette compagnie?—R. Moi.

Q. Quelle proportion des actions?—R. Je possède 290 actions sur 495.

Q. Quel est votre capital?—R. $49,500.

Q. Quelle est la valeur des actions?—R. $100.

Q. Cela fait 495 actions et sur ce nombre combien d'actions ont été émises?—R. Toutes les actions ont été émises.

Q. Qui possède les autres 205?—R. Il y a plusieurs actionnaires. Je puis vous donner les noms.

Q. Donnez-nous quelques-uns des principaux.—R. M. A. W. Kyle possède 80 actions, je crois, M. R. K. Tracy possède 20 actions, et M. S. Clark en a 20.

Q. Est-ce que ces messieurs sont activement intéressés à votre commerce?—R. Oui, M. Tracy, M. Kyle et M. Clark.

Q. Et le reste des actions sont distribuées un peu partout?—R. Oui, principalement entre mes employés.

Q. Les autres 100 actions sont entre les mains de vos employés?—R. Oui.

Q. Faites-nous une description de la méthode que vous suivez dans votre commerce.—R. Nous achetons du cultivateur qui nous apporte ses pommes de terre en barils ou en sacs et elles sont alors vidées dans nos entrepôts pour y être gardées ou expédiées en wagons. Les fermiers les apportent à nos entrepôts à nos divers centres d'achat.

Q. Où sont situés vos entrepôts?—R. Nous avons des entrepôts à Hartland, Upper Woostock, Debec Junction, Belleville, Lakeville, Centreville, Stickney, Upper Kent, Bath, Kilburn, Andover, Limestone, Grand Falls. Ce sont nos principaux centres d'expédition.

Q. A part ceux que vous venez de nommer, n'en avez-vous pas d'autres?—R. Nous achetons en divers centres et chargeons sur wagons aux endroits où nous n'avons pas d'entrepôts.

Q. Ce sont là vos principaux centres d'expédition où vous avez des entrepôts? A qui appartiennent ces entrepôts, à vous-même?—R. Pratiquement tous m'appartiennent, sauf celui de Debec qui appartient à mon acheteur.

Q. Lorsque vous dites "nous" vous voulez dire la compagnie?—R. Oui.

Q. La compagnie en possède 13 sur 15?—R. 14 environ.

Q. Et un de vos acheteurs est personnellement propriétaire de l'autre?—R. Oui.

Q. Dites-nous ce que vous faites avec les pommes de terre quand vous les recevez à vos entrepôts.—R. Nous les jetons dans les coffres ou nous les char-

[M. H. H. Hatfield.]

geons sur des wagons lorsqu'il y en a de disponibles. Si nous faisons un chargement lorsque le fermier nous les apporte nous les jetons dans le wagon si nous expédions en vrac, mais la plupart du temps nos expéditions se font en sacs.

Q. Vous chargez-vous du travail de la mise en sacs?—R. Oui.

Q. Fournissez-vous les sacs?—R. Oui.

Q. Combien le cultivateur a-t-il obtenu pour ses pommes de terre durant les deux dernières semaines?—R. Environ $1.50 à $2.00 par 165 livres.

Q. Est-ce que le fermier fournit les sacs?—R. Non, nous les fournissons. Le cultivateur apporte ses pommes de terre par voyages et non classifiées; nous faisons la classification et les déposons dans nos coffres en vrac ou nous les mettons en sacs, ou bien nous les chargeons sur les wagons s'il y en a dans le temps à nos entrepôts.

Q. Et ensuite qu'arrive-t-il aux pommes de terre?—R. Nous expédierons celles qui ont été mises en entrepôt lorsque le marché sera favorable et si nous jugeons que nous pouvons vendre à un prix raisonnable ou bien nous en expédierons, chaque fois qu'il y aura une demande.

Q. Parlez-vous de l'entrepôt au centre d'expédition ou de l'entrepôt principal?—R. Je parle des centres d'expédition.

Q. Laissez-vous suivre les pommes de terre des centres d'expédition jusqu'au consommateur en dernier lieu. Qu'arrive-t-il aux pommes de terre une fois rendues aux entrepôts?—R. Quel consommateur voulez-vous dire?

Q. Le consommateur qui les mange? Dites-nous où elles vont à votre meilleure connaissance?—R. Tout dépend du marché où elles sont expédiées.

Q. C'est bien juste. Suivez-les jusqu'au marché de Cuba?—R. Pour Cuba nous les mettons en sacs.

Q. Où?—R. Au centre d'expédition ou quelquefois à Saint-Jean. Nous avons à Saint-Jean un entrepôt pour l'expédition.

Q. A qui appartient cet entrepôt?—R. A la cité de Saint-Jean.

Q. De quel droit y mettez-vous vos pommes de terre?—R. Nous avons un bail pour un certain nombre d'années.

Q. Qui en a le bail?—R. La *G. G. Porter Co.*, La *Furness-Withy Company* l'a loué de la cité et nous l'avons loué de la *Furness-Withy Company*.

Q. L'entrepôt de Saint-Jean appartient à la cité et il est loué à la *Furness-Withy Company*?—R. Oui.

Q. Puis il est ensuite sous-loué par cette compagnie?—R. Oui.

Q. A qui?—R. A la *G. G. Porter Co.*, *Hatfield Co.*, et *C. E. Gallagher Co.*

Q. Toutes ces compagnies sont constituées en corporation?—R. La *Gallagher Company* ne l'est pas, je crois.

Q. Mais celle de M. Porter et la vôtre le sont?—R. Oui.

Q. Qui a négocié le bail entre la cité de Saint-Jean et la *Furness-Withy Company*?—R. La *Furness-Withy Company*.

Q. Quel officier de la compagnie?—R. Je crois que c'est M. Ledingham.

Q. Sur la suggestion de qui?—R. Nous l'avons suggéré. Nous cherchions un entrepôt en 1921.

Q. Vous l'avez suggéré à qui?—R. A la *Furness-Withy Company*.

Q. Lorsque vous dites "nous" qui voulez-vous dire?—R. Bien, l'Association elle-même; moi-même et mes associés.

Q. Vous-même et vos associés avez suggéré à la *Furness-Withy Company* qu'elle devrait louer cet entrepôt de la cité de Saint-Jean?—R. Oui.

Q. N'y a-t-il aucune raison qui vous ait empêché de négocier directement ce bail vous-même?—R. Nous croyions que la *Furness-Withy Company* ou M. Ledingham aurait plus d'influence avec la cité; c'est là l'unique raison.

Q. N'y avait-il pas d'autre raison?—R. Je n'en connais pas d'autre. Cette compagnie agissait dans le temps comme nos courtiers maritimes, à Saint-Jean.

Q. Est-ce que vous prenez chacun tant de pieds cubes d'espace dans cet entrepôt?—R. Non, notre contremaître décide cela lorsque les marchandises arrivent. Il en dispose selon sa convenance. Nous avons un contremaître que nous payons conjointement.

Q. Payez-vous selon le nombre de boisseaux en entrepôt?—R. Nous exigeons les frais de manutention et nous payons selon le nombre de sacs qui passent par l'entrepôt.

Le président:

Q. Qui s'est chargé d'outiller l'entrepôt?—R. Nous, la *Porter Company*, la *Hatfield Company* et la *Gallagher Company*.

Q. Qui paye le loyer?—R. Nous le payons.

Q. Combien payez-vous?—R. $100 par année.

M. Hammell:

Q. Quelle est la capacité de l'entrepôt?—R. Environ 8,000 barils ou sacs, je crois.

M. Gardiner:

Q. Quels ont été vos frais pour l'outillage de cet entrepôt?—R. Je ne puis vous en donner le chiffre. Je crois que c'est environ sept ou huit mille dollars.

M. Sales:

Q. Vous l'avez loué pour longtemps, je suppose?—R. Pour cinq ans. Nous garantissons à tant de navires que nous payons le quaiage pour la saison.

Q. Cela monte à combien?—R. 25c. la tonne, suivant le tonnage du navire.

M. Caldwell:

Q. S'agit-il du tonnage de la cargaison ou du navire?—R. Non de la cargaison.

Le président:

Q. Combien payez-vous au contremaître, votre employé conjoint?—R. Nous lui payons un salaire.

Q. Comment vous divisez-vous ce salaire?—R. Nous tenons un compte séparé pour les affaires de Saint-Jean et nous faisons la division. Nous exigeons tant par sac et si cela ne suffit pas nous divisons la balance. Nous imputons à chaque différente compagnie ce qui, selon nous, doit couvrir les frais de manutention à l'entrepôt de Saint-Jean. Ensuite si cela ne suffit pas à couvrir ces frais nous revenons à la charge et exigeons une somme suffisante pour les couvrir. Il tient son propre livre de banque et engage ses hommes et tout est fait séparément.

Q. Est-ce que cette construction est à l'épreuve de la gelée?—R. Elle est chauffée à la vapeur. Nous y avons installé un système de chauffage.

Q. Ainsi, elle est censée être à l'épreuve du froid?—R. Oui.

Q. Y a-t-il à cet entrepôt des facilités pour permettre à tout autre expéditeur d'y emmagasiner des pommes de terre?—R. Non. M. Clark expédie avec nous de cet entrepôt. Il n'a aucun intérêt dans cet entrepôt.

Q. Comment M. Clark expédie-t-il de cet entrepôt lorsque les autres ne peuvent pas le faire?—R. Eh bien, il a expédié avec nous pendant la saison. Pendant la saison précédente il a expédié par l'entremise du service du P.C.

Q. Mais durant la dernière saison il a expédié avec vous?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Est-ce le même M. Clark qui possède 20 actions dans votre compagnie?—R. Non, c'est M. Clark, de Nelles & Clark.

[M. H. H. Hatfield.]

Le président:

Q. Maintenant nous avons les pommes de terre rendues à Saint-Jean. Les gardez-vous là jusqu'au moment d'avoir une cargaison entière?—R. Oui.

Q. Ensuite elles sont expédiées par la *Furness-Withy Company* à la Havane? —R. Oui cette compagnie s'occupe pour nous de l'arrimage et du courtage.

Q. Fournit-elle ses propres navires ou n'importe quels navires?—R. Nous nolisons les navires. Généralement, nous lui demandons ses prix et s'ils ne concordent pas avec ceux des navires que nous pouvons noliser directement de New-York, nous louons directement.

Q. Et ensuite est-ce que cette compagnie s'occupe de l'arrimage pour vous? —R. Aux termes de notre sous-contrat elle doit s'occuper de l'arrimage et du courtage.

Q. Ensuite les navires chargés de pommes de terre arrivent à la Havane et qu'est-ce qui leur arrive là-bas?—R. Nous les vendons, livrables à la Havane, ou c.a.f. Havane, c'est-à-dire coût, assurance et fret.

Q. A qui les vendez-vous à la Havane?—R. A divers négociants.

Q. Quels sont leurs noms?—R. J. A. Palaccio & Co.; Armando Armand; Frank Bowman & Co.; Juan Varela; Antonio Perez; Lopez Pereda; F. Amarel; Escovere & Co.; ou Elbarie & Co.; L. E. Gwynne; Llana Cebrian; Armando Calafat.

Q. Est-ce là la liste complète?—R. Non, il y en a d'autres. Maximo Nazabal.

Q. Est-ce tout?—R. C'est à peu près tout.

Q. Avez-vous un agent sur les lieux à la Havane?—R. Nous y avons un courtier.

Q. Et quel est son nom?—R. A. E. Leon.

Q. Avant d'avoir ce M. Leon qui était votre courtier là-bas?—R. J'ai toujours eu M. Leon.

Q. Qui était M. Manser, était-ce un courtier?—R. Il a été notre agent de règlements pendant quelque temps.

Q. Expliquez la différence entre un courtier et un agent de règlements.—R. Nous avons de nombreuses réclamations à régler à la Havane et il faut bien avoir quelqu'un pour voir à leur règlement.

Q. Avez-vous quelqu'un maintenant pour voir à ces règlements?—R. Oui, monsieur.

Q. Qui est-il?—R. M. C. N. Clark, de la Nouvelle-Ecosse.

Q. Il a remplacé M. Manser?—R. Oui.

Q. La consignation de ces pommes de terre est faite au nom de qui?—R. Nous ne faisons de consignation que rarement; généralement nous vendons c.a.f.; quelquefois nous ne recevons pas de commandes et nous devons expédier par consignation, mais nous cherchons autant que possible à éviter ce genre d'affaires; c'est un mauvais principe en commerce.

Q. Quand je parle de consignation je ne veux pas dire ce qui est compris dans le sens strictement technique de ce mot; je veux dire à qui les expédiez-vous; vous cherchez à les vendre avant qu'elles partent de Saint-Jean, mais expliquez la méthode que vous suivez.—R. Nous envoyons toujours un câblogramme pour chercher à vendre.

Q. Et chercher à vendre à quelqu'un dont le nom est sur cette liste?—R. Oui.

Q. Et à leur tour ces négociants cherchent à vendre au commerce du détail, je suppose?—R. Je suppose.

M. McKay:

Q. Est-ce que toutes ces firmes à qui vous vendez sont des firmes distinctes? —R. Oui.

Q. Toutes des firmes distinctes?—R. Oui. Ce sont divers groupes, mais tous distincts; ils achètent un peu par groupes.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Est-ce que quelques-uns de ces hommes font affaires en groupes?—R. Oui, quelques-uns; ils font leurs achats par groupes.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous indiquer lesquels forment ces groupes afin que nous puissions connaître ceux qui forment ces groupes et les avoir présents à l'esprit? —R. Les individus changent; ce ne sont pas les mêmes depuis le mois de janvier, de sorte que je ne pourrais pas vous donner exactement. . .

Q. Donnez-nous les dernières nouvelles?—R. M. Palaccio, Lopez Pereda.

Q. Nous allons bien retenir le nom de ces individus: J. A. Palaccio et Lopez Pereda?—R. Et Armando Armand.

Q. Nous n'oublions pas ces individus; ils forment un groupe?—R. Et Juan Verela.

Q. Est-il là-dedans aussi?—R. Oui.

Q. Y en a-t-il d'autres dans ce groupe?—R. Je ne le crois pas.

Q. Avez-vous un autre groupe?—R. Oui; Bowman avait coutume d'en faire partie, mais il s'en est séparé au mois de janvier pour former un autre groupe.

Q. Dites-nous quel est le groupe de Bowman?—R. Le groupe Bowman comprend Antonio Perez.

Q. Frank Bowman & Co., Antonio Perez, est-il un *Bowmanite*?—R. Oui.

Q. Qui encore?—R. Quand il s'est séparé de l'autre groupe il a entraîné tous les indépendants avec lui puis ensuite il a lâché ces derniers.

Q. Une espèce de change kaleidoscopique?—R. Oui.

Q. Vous avez employé le mot "indépendants", Cuba est censé avoir son indépendance, que voulez-vous dire par "indépendants"?—R. Je veux parler des acheteurs indépendants.

Q. Est-ce que les autres individus ne sont pas indépendants?—R. Ils le sont d'une certaine manière.

Q. Expliquez la différence entre ceux qui sont indépendants et ceux qui ne le sont pas?—R. Ces quatre ou cinq du premier groupe que je vous ai mentionnés sont des marchands de pommes de terre réguliers. C'est leur principal commerce.

Q. Ce sont des marchands de pommes de terre légitimes?—R. Je le crois. Et les autres acheteurs indépendants dépendent pour leurs profits des autres genres de commerce et ils vendent des pommes de terre en plus de leur commerce régulier; quand cela leur convient ils achètent 250 ou 500 sacs, et lorsque le marché ne leur est pas favorable ils n'achètent pas, ils comptent sur d'autres catégories de marchandises.

Q. Ils croient au principe du commerce varié?—R. Les groupes importants prétendent qu'ils n'achètent que pour attirer le commerce, ils vendent au prix coûtant, c'est là la raison pour laquelle ils ne veulent pas se mettre avec eux.

Q. Est-ce que les gens du gros groupe ne vous font pas des représentations à l'effet que vous ne devriez pas vendre à ces petits négociants?—R. Oui, ils le font.

Q. Y prêtez-vous quelque attention?—R. Non, pas beaucoup. Nous n'y faisons pas attention maintenant.

Q. Vous en êtes-vous occupé quelquefois?—R. Oui, parce que d'abord ils ne voulaient pas laisser charger sur leurs navires les marchandises destinées aux indépendants.

Q. Ils ne voulaient pas laisser charger les marchandises pour les indépendants?—R. Ils ne voulaient pas acheter une cargaison de nous ni nous permettre d'expédier des marchandises aux marchands indépendants sur le même navire, mais maintenant nous expédions aux deux groupes par le même navire.

[M. H. H. Hatfield.]

M. McKay:

Q. Depuis quand?—R. Depuis que nous avons brisé la coalition ou brisé le groupe.

Q. Cela ferait depuis combien de temps?—R. Je puis vous le dire; je connais le navire très bien, le *Anna*; j'ai ici le nom de tous les différents navires.

Le président:

Q. Nous viendrons à cette question à son heure—R. C'était le 12 décembre que nous avons expédié par le navire *Anna*.

Q. Avant cette date aviez-vous expédié aux indépendants lorsque les membres du gros groupe vous ont demandé de ne pas le faire?—R. Au cours de la présente saison nous n'avions pas encore expédié aux indépendants à cette date.

Q. Et depuis ce temps vous avez expédié à qui vous avez voulu?—R. Nous avons envoyé ce navire *Anna* avec une consignation et vers le même temps à peu près une cargaison a été expédiée de l'Ile du Prince-Edouard par la Potato Growers' Association et cette dernière a sacrifié sa cargaison et lorsque notre navire entra au port on s'attendait à acheter notre cargaison à un prix très bas.

M. Caldwell:

Q. Que voulez-vous dire par sacrifier la cargaison?—R. La Potato Shippers' Association a expédié cette cargaison dans l'île, mais elle avait une quantité de pommes de terre gelées et le marché était encombré dans le temps. Il y avait aussi une foule d'Européens et c'est la raison qui nous a empêchés de vendre directement le navire; nous avons expédié; nous avons nolisé un navire et nous avons expédié à la Havane sans vente préalable et lorsque le navire est arrivé la seule offre a été de \$2 droits payés ou \$2.25, ou quelque chose comme cela.

M. Sales:

Q. A quelle date ce navire serait-il arrivé?—R. Vers le 20 ou le 22 décembre; par conséquent nous avons eu le navire déchargé au quai; il fait très chaud là-bas; et nous avons mis le navire en vente.

Le président:

Q. Quand vous dites mettre le navire en vente vous voulez dire les pommes de terre qui étaient dans le navire qui sont offertes en vente?—R. Oui. A cette époque le marché était encombré et les prix commencèrent à être coupés et M. Bowman, et son groupe, avait des quantités de pommes de terre en mains et c'est là la raison pour laquelle il s'est retiré du groupe.

Q. L'on serait tenté de croire que le but de ce groupe à la Havane était de maintenir les prix?—R. Je crois bien qu'ils l'ont essayé, oui.

Q. Supposez qu'un homme soit un marchand indépendant de pommes de terre au Nouveau-Brunswick, dans les présentes circonstances, comment agit-il pour mettre ses marchandises sur le marché de la Havane?—R. Il a la même chance que nous avons eue, de noliser un navire ou d'expédier par Boston; il y a tous les jeudis un navire qui part de Boston.

Q. Supposez qu'un Canadien patriotique ait le désir de vendre directement à Cuba, comment s'y prendrait-il?—R. Il peut soit directement vendre par Boston avec ses départs hebdomadaires, soit noliser un navire comme nous le faisons; il a ce privilège.

Q. Vous avez pu noliser un navire parce que vous avez uni vos forces à celles de M. Porter et de M. Gallagher et de M. Clark plus tard?—R. Oui.

Q. Est-ce que l'un d'entre vous aurait pu seul noliser un navire?—R. Oui.

Q. Vous auriez eu assez pour cela?—R. Oui, nous pouvions noliser un navire et en faire le chargement en aucun temps.

Q. N'importe lequel d'entre vous, seul?—R. Oui.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Pour quelle raison vous êtes-vous associés?—R. Nous avons cru que cela aiderait mieux à vendre à ce groupe ou à cette association; si chacun de nous avait nolisé un navire pour la Havane et avait cherché à vendre la cargaison séparément, le groupe aurait fait des démarches auprès des deux en vue d'avoir des meilleurs prix.

Q. Il y avait d'un côté l'achat collectif et vous pensiez que c'était mieux d'avoir de votre côté un système collectif de vente?—R. Assurément.

Q. Je désirerais vous entendre nous dire combien vous avez payé aux fermiers du 1er octobre 1921 au 1er mai 1922?—R. Nous avons commencé le—mon mandat d'assignation m'ordonne de donner les prix pour les expéditions de chaque mois en destination de Cuba; nous avions commencé avant, le 20 août, nos expéditions destinées au marché domestique; mais je n'ai ici que le relevé des expéditions pour Cuba.

Q. Ce qu'il vous a été ordonné de produire ce sont vos livres ou des extraits de vos livres indiquant (1) le prix payé aux producteurs pour les pommes de terre chaque mois du 1er octobre 1921 au 1er mai 1922?—R. Je puis vous donner cela; j'ai ces chiffres depuis le 20 août 1921.

Q. Ensuite (2) le coût du transport de ces pommes de terre à Cuba et (3) le prix reçu—peut-être que vous pourriez mettre tout cela ensemble?—R. J'ai ces détails pour chaque navire que nous avons mis en service, et j'ai pris note du prix d'achat environ dix ou quinze jours avant le départ du navire, et pendant toute la saison j'ai agi de la même manière en inscrivant le coût de leur transport à Saint-Jean, le coût de la mise en sacs et de tout le reste pour chaque navire, et les prix réalisés pour la cargaison de chaque navire à la Havane et le coût de la livraison des marchandises; j'ai une feuille pour chacun.

Q. Avez-vous une copie pour moi ou en avez-vous besoin pour continuer votre témoignage?—R. Oui, je puis vous en donner une copie. (Copie déposée).

PIÈCE N° 144

20 septembre.

Nº 1—Navire *St. Mary.*

Prix vendu à la Havane par sac de 180 livres C.A.F.	$5 00	$5 00
Prix payé au producteur du 20 août au 10 septembre $2.75 par 165 livres, en sacs de 180 livres.. ..	3 00	
Coût: triage, manutention et mise en sacs à l'entrepôt.	15	
Sacs et ficelle..	15	
Intérêt, frais de banque, assurance, dépenses indirectes..	08	
Frais de transport, chemins de fer, têtes de lignes. ..	48	
Frais de nouveau triage à l'entrepôt, diminution, Saint-Jean-Ouest..	08	
Transport maritime et quaiage..	1 02	
Assurance maritime..	02	
Courtage, inspection, câbles, Havane..	10	
	——	$5 03
Nombre de colis expédiés..		3,333

Expédiés de Hartland.
Upper Woodstock.
Kilburn.
Upper Kent.
Hale.
Peel.
Andover.
River de Chute.
Muniac.
Stickney.

Q. Prenons votre premier relevé auquel il sera référé comme Pièce n° 144; ceci représente, si je comprends bien, une expédition sur le navire *St. Mary* qui a laissé le port de Saint-Jean le 20 septembre?—R. Oui.

Q. Et vous dites que le prix, à la Havane, des sacs de 180 livres, coût, assurance et fret payés, était de $5?—R. Oui.

Q. Vous dites que vous avez payé au producteur du 24 août au 10 septembre $2.75 pour les sacs de 165 livres et $3.00 pour les sacs de 180 livres?—R. Oui, cela varie au sujet du prix de $2.75; le marché était instable à cette époque et nous avons payé aux producteurs pendant cette période tous les montants entre $2.50 et $3.25 et j'ai établi cette moyenne de $3.00 par 180 livres et de $2.75 par 165 livres.

Q. Avez-vous conservé cette moyenne tout le temps?—R. Oui, c'est généralement toujours le même prix, mais à l'automne les prix ont commencé à être très élevés et la moyenne changea rapidement.

Q. Dites donc exactement comment vous avez établi ce prix moyen, et quel procédé d'arithmétique vous avez suivi pour arriver à cette moyenne?—R. J'ai pris les données des différents centres de chargement, et aussi exactement que j'ai pu le faire, cette moyenne était de $2.75 environ

Q. Comment avez-vous calculé cela?—R. J'ai simplement trouvé que c'était $2.75 suivant les chiffres des différents points.

Q. Vous avez dû faire certains calculs, comment êtes-vous arrivé à $2.75?—R. J'ai pris les relevés des différents points où nous achetions et le 20 août nous avons payé $2.50 je crois pour commencer et je crois que nous avons baissé, avant le 10 septembre, à $2.25.

Q. Avez-vous fait l'estimation de la quantité de pommes de terre que vous avez achetée au prix plus élevé et quelle quantité vous avez achetée au prix le moins élevé?—R. Non, je n'ai pas fait ce calcul.

Q. Votre calcul n'a pas beaucoup de valeur à moins que vous ne fassiez cela?—R. Non, mais...

Q. Vous pouvez arriver à un chiffre tout à fait erroné si vous ne calculez pas avec soin ce que vous avez acheté au prix élevé et ce que vous avez acheté au prix inférieur?—R. Oui, mais le prix que vous aurez trouvé ne sera pas juste au dernier sou.

Q. Comme homme d'affaires vous verrez que j'ai raison de dire que ce n'est pas là la manière d'établir un prix moyen, et que si vous voulez obtenir une moyenne exacte vous devrez non seulement considérer les prix auxquels vous avez acheté mais aussi les quantités que vous avez achetées à des prix différents?—R. Je comprends.

M. Hammell:

Q. Avez-vous acheté autant de pommes de terre au prix élevé que vous en avez acheté au prix moins élevé?—R. Oui, à peu près autant.

Q. Alors cela serait pratiquement correct.

[M. H. H. Hatfield.]

Le président:

Q. Pouvez-vous dire ce que vous avez acheté?—R. Nous n'avons pas eu le temps avec notre personnel de bureau. Il aurait fallu suspendre tout notre travail pour trouver cela, et je n'ai pas eu le temps nécessaire avant de venir ici.

M. Hammell:

Q. Vous êtes bien certain que vous en avez acheté autant?—R. Oui.

Q. Pratiquement autant au prix élevé qu'au prix inférieur?—R. Oui.

Le président:

Q. Combien en avez-vous acheté au prix élevé et combien au prix moins élevé?—R. Avec tant d'entrepôts il m'est impossible de le dire.

Q. Ceci est une estimation?—R. Oui.

Q. Vous la croyez exacte?—R. Oui, je le crois.

M. Sales:

Q. $2.75?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. 165 livres?—R. Oui.

Le président:

Q. Est-ce que cela fait $3 pour 180 livres?—R. Pratiquement cela.

Q. $2.75 pour un sac de 165 livres, et $3 pour 180 livres.

M. Gardiner:

Q. A quel prix se sont-elles vendues à Cuba?

Le PRÉSIDENT: $5.

M. GARDINER: Quel a été le coût du transport.

Le PRÉSIDENT: Le coût du triage, de la manutention et de la mise en sacs à l'entrepôt, soit 15c., c'est-à-dire par 180 livres, je suppose.

Le TÉMOIN: Oui.

Le président:

Q. Comment l'estimez-vous à 15c.?—R. C'est un chiffre peu élevé. Nous avons un coût moyen pour nos opérations à tous nos centres de chargement et il y a une différence de 15c. seulement. Une partie de ces marchandises n'ont pas été mises en sacs. De sorte que j'ai mis ces frais à un chiffre assez bas; une partie de ces marchandises n'ont pas été chargées de nos entrepôts, mais notre coût moyen pour la manutention des pommes de terre pour toutes nos opérations d'achats, soit pour les pommes de terre achetées sur une voie d'embranchement ou délivrées aux wagons directement des voitures des fermiers, soit pour celles qui ont passé par nos entrepôts, qui y ont été jetées et triées une ou deux fois, a été de 15c. Pour quelques entrepôts ces frais avaient été portés à 28c. et d'autres à 18c. et quelques-uns à 20c.

Q. Avez-vous pu les charger directement des voitures des fermiers dans les wagons?—R. Ces frais ont varié entre 5 et 8c.

Q. Vous avez calculé que 15c. était une moyenne raisonnable à prendre?—R. C'était notre moyenne, nous l'avons calculée comme cela.

Q. Et les sacs et la ficelle, 15c.; intérêt, frais de banque et dépenses indirectes, assurance, 3c.; quelle est la différence entre l'intérêt et les frais de banque?—R. Nous payons l'intérêt sur l'argent que nous avons emprunté pour conduire nos affaires.

Q. Quels sont vos frais de banque?—R. Les frais de banque seraient l'escompte pour nos traites.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Et votre assurance?—R. L'assurance serait pour nos entrepôts.

Q. Frais de transport, chemins de fer, têtes de ligne, 48c., qu'est-ce que les chemins de fer font pour cela?—R. Ils offrent un abri à Saint-Jean et effectuent le déchargement des pommes de terre.

Q. Frais d'entrepôt, nouveau triage et déficit, Saint-Jean-Ouest, huit cents, comment arrivez-vous à cette moyenne?—R. C'est cela que ça coûte. Nous avons fait l'estimation d'une nouvelle manutention à Saint-Jean.

Q. Comment faites-vous cette estimation?—R. Nous avons eu à faire des frais considérables pour tonnellerie et nouveaux triages et nos dépenses à Saint-Jean, la chaleur—naturellement il ne fallait pas de chauffage dans ce temps-là de l'année, mais il y avait différentes charges.

M. Hammell:

Q. Le loyer de votre entrepôt?—R. Oui, nous employons une équipe, l'entrepôt est petit; lorsque le Pacifique-Canadien décharge les barils ou sacs les préposés ne les entasse que sur quatre rangées, nous ne pouvons pas induire les préposés des trucks à en empiler plus de quatre de hauteur et nous les entassons sur huit rangées afin de pouvoir placer toute l'expédition dans notre entrepôt et c'est nous qui devons supporter ces frais d'empilement supplémentaire.

Q. Vous avez assurance maritime, 2c., et courtage, inspection, câbles, Havane, 10c.?—R. Nous payons nos courtiers 5c.

Q. Quel est le coût de l'inspection?—R. L'inspecteur et l'agent des règlements nous les payons 3c.

Q. Et 2c. pour câblogrammes?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que ce soit là une répartition équitable?—R. Les chiffres ne sont pas trop élevés.

Q. Vous estimez que vous avez perdu de l'argent sur cette expédition?—R. Oui, nous avons perdu de l'argent sur chaque expédition de l'année en question.

Q. Les dépenses totales ont été de $5.03?—R. Nos pertes totales sur les pommes de terre pour l'année 1921-22 ont été de $27,000; et le montant porté au compte des profits et pertes pour les pommes de terre était de $27,000 et quelques dollars.

M. Caldwell:

Q. Pour revenir à vos frais pour vos câblogrammes, soit 2c. environ le sac pour vos frais de câble?—R. 2c. le sac, c'est cela.

Q. Vos expéditions comprennent combien de sacs, 10,000?—R. Nos expéditions ne dépasseraient pas ce chiffre, notre cargaison sur ce navire comprenait 3,333 sacs.

PIÈCE N° 145

3 octobre.

N° 2—Navire *Commodore Rollins.*

Prix vendu à la Havane par sacs de 180 livres C.A.F.		$5 00
Prix payé au producteur du 10 sept. au 20, $240 par 165 livres, soit pour 180 livres..	$2 60	
Triage, manutention et mise en sacs à l'entrepôt..	15	
Sacs et ficelle..	15	
Intérêt, frais de banque et assurance, dépenses indirectes..	03	
Frais de transport, chemins de fer et têtes de ligne..	50	
Frais à l'entrepôt, nouveau triage, déficit, Saint-Jean-Ouest..	08	
Fret océanique et quayage..	1 18	
Assurance maritime..	02	
Courtage, inspection, câble, Havane..	10	
Réclamations pour dommages..	1 10	
		$5 91
Nombre de colis expédiés..		3,010

Expédié de Hillside.
Aroostook Jct.
River du Chute.
Stickney.
Grand Falls.

Passons à la pièce suivante, la pièce n° 145; expédition par le navire *Rollins*, parti de Saint-Jean le 3 octobre.—R. Oui, monsieur.

Q. Ces pommes de terre se sont vendues à la Havane $5 C.A.F.?—R. Oui.

Q. Maintenant nous avons les prix payés aux producteurs du 10 au 20 septembre, soit $2.60, nous avons là une estimation?—R. Oui. Ces prix variaient dans le temps entre $1.75 et $2.75.

Q. Entre $1.75 et $2.75?—R. Oui.

Q. Dans l'espace de dix jours?—R. Oui, monsieur.

Q. Les prix ont varié autant que cela?—R. Oui.

Q. Est-ce que les prix pouvaient varier autant au même endroit?—R. Oui. En cet endroit les prix ont commencé à un point élevé, mais le marché a eu une tendance à la baisse pendant la première partie de la saison.

Q. Est-ce que vous pourriez expliquer ce prix par le fait que les cultivateurs devaient apporter à quelques-uns de ces endroits des pommes de terre pour les vendre à des marchands moins importants et afin de ravoir ces pommes de terre de ces marchands moins importants vous avez dû payer un prix extraordinairement élevé à cette époque?—R. Non. Nous payons les prix qui ont cours sur le marché tous les jours.

Q. Sur tous les marchés, chaque jour?—R. Tous les marchés, Montréal, Havane et les marchés américains. Nous dirigions nos expéditions sur tous les marchés dans ce temps-là.

Q. Vous avez subi une perte de 91c. sur cette expédition?—R. Oui. Au sujet de cette expédition nous avions une forte réclamation à régler.

Q. De $1.10 par sac?—R. Oui.

Q. Si vous n'aviez pas eu cette réclamation pour dommages vous auriez réalisé un petit bénéfice?—R. Oui.

Q. Par sac?—R. Oui.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. La réclamation était faite pour quel dommage?—R. La marchandise ne s'est pas conservée. On a prétendu que les pommes de terre étaient trop fraîches. C'était de bonne heure dans la saison.

Q. Où se sont-elles gâtées? Au cours du voyage de Cuba?—R. Oui.

Q. Passons maintenant à la suivante, soit le nº 3, et expliquez. Vous avez subi une perte de 42c. et la réclamation pour dommage a été de combien?—R. Cette réclamation était de 72c.

PIÈCE Nº 146

N° 3—Navire *Smaraged.*		10 octobre.
Prix des sacs vendus à la Havane, 180 livres C.A.F.		$4 35
Prix payé au producteur du 20 sept. au 5 oct. $1.85 par 165 livres, soit pour 180 livres.	$2 00	
Triage, manutention et mise en sacs aux entrepôts. .	15	
Sacs et ficelle	15	
Intérêt, frais de banque et assurance, dépenses indir.	03	
Transport, chemins de fer et têtes de ligne.	50	
Frais d'entreposage, nouveau triage, diminution, St-Jean-Ouest.	08	
Fret océanique et quayage	1 02	
Assurance maritime	02	
Courtage, inspection, câble, Havane	10	
Dommages (réclamés)	72	
		$4 77
Nombre de colis expédiés		3,000

Expédié de Upper Woodstock,
Otis,
Andover,
Currie Siding,
Mont-Joli,
Martin Siding,
Stickney,
Aroostook Junction,
Morril Siding,
Hillside,
Poitras Siding,
Lakeville,
Grand Falls,
Balfleur Siding.

M. Hammell:

Q. Vous donnez ces chiffres par sac?—R. Oui.

Le président:

Q. Qui a fait ces réclamations?—R. Tous nos consignataires de Cuba. J'ai les documents concernant ces réclamations sur la liasse ici.

M. Caldwell:

Q. Les pommes de terre se sont gâtées?—R. Oui. Je crois que cela est bien probable puisque nous avons perdu $27,000.

[M. H. H. Hatfield.]

M. Sales:

Q. Comment se fait-il que vous en parlez si joyeusement?—R. Nous en prenons l'habitude. J'ai ces documents quelque part, mais je ne puis les trouver.

Le président:

Q. Nous n'avons pas besoin de nous retarder pendant que vous les cherchez. —R. Je vous les trouverai plus tard.

Q. Vous pourrez les retrouver?—R. Oui.

Q. En prenant la pièce suivante, le n° 4, du 21 octobre, par le navire *Mongolian*, je vois que le prix payé au producteur du 10 octobre au 15 octobre a été de $2.10. R. C'est-à-dire par 180 livres. Le prix a varié entre $1.75 et $2.00.

PIÈCE N° 147

N° 4—Navire *Mongolia* 21 octobre.

Prix des sacs de 180 livres vendus à la Havane c.a.f..		$4 10
Prix payé aux producteurs du 10 octobre au 15 octobre par 165 livres, $1.75 à $2.00, soit pour 180 livres. .	$2 10	
Triage, manutention et mise en sacs aux entrepôts . .	15	
Sacs et ficelle.	15	
Intérêt, frais de banque, et assurances, dépenses indir.	03	
Transport, chemins de fer et têtes de ligne.	50	
Frais d'entreposage, nouveau triage, diminution, St-Jean-Ouest.	08	
Fret océanique et quayage	1 02	
Assurance maritime	02	
Courtage, inspection câbles Havane.	10	
	——	$4 15
Nombre de colis expédiés.		4,000 sacs 500 barils.

Expédié de Grand Falls,
Hartland,
Millville,
Upper Kent,
Bath,
Grand Falls,
Kilburn,
Val Brillant,
Hillside,
Lakeville,
River Du Chute,
Cote Siding,
Debec Junction,
Andover,
Aroostook,
Andover,
Centreville,
Mont-Joli,
Mont-Joli,
Otis,
Grand Falls.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Si vous avez eu vos pommes de terre en grande partie à $1.75, alors $2.10 serait trop élevé pour votre estimation?—R. Oui.

Q. Toute la valeur de ces chiffres dépend de l'exactitude de votre estimation, ce n'est pas un calcul d'arithmétique, c'est simplement une estimation?—R. Je n'ai pas eu le temps d'obtenir ces chiffres. J'ai pris mon livre de marchandises et j'ai relevé les chiffres avec autant d'exactitude que possible.

Q. Avez-vous tenu compte de tous les endroits où les prix sont différents, les avez-vous additionnés puis répartis entre le nombre d'endroits?—R. Vous pouvez voir les endroits où nous avons fait les chargements au bas de cette page.

Q. Etudions un peu ces chiffres. Prenez le document n° 4, pièce n° 147, Grand Falls, combien avez-vous obtenu à cet endroit et combien avez-vous payé? —R. Je crois qu'on a chargé un wagon à cet endroit. Dans ce relevé je n'ai pas tenu compte de la quantité en entrepôt. On y avait peut-être mis pour une valeur de $3. Nous recevons une certaine quantité; nous la mettons en entrepôt puis nous l'expédions dans un délai de dix ou vingt jours. J'accorde le prix de dix jours avant le départ du bateau, le prix que nous avons payé.

Q. Faisons un autre calcul d'une autre manière et je crois que ce calcul sera assez juste. Le prix à la Havane le 21 octobre ou lorsque le bateau *Mongolian* est arrivé à la Havane—quand arrive-t-il à la Havane en temps ordinaire?—R. Environ neuf ou dix jours après le départ.

Q. Aussi longtemps que cela?—R. Oui.

Q. Disons le 30 octobre 1921. Vous vendiez ces pommes de terre à la Havane $5 le sac de 180 livres?—R. $4.10.

Q. Jetez un coup d'œil sur votre livre et dites-nous quel prix vous payiez les pommes de terre le même jour?—R. Ce n'est plus la même chose. Il nous faut acheter les pommes de terre avant de les livrer à la Havane.

Q. Et vous pourriez peut-être les vendre à un prix moindre que le prix d'achat?—R. Non.

Q. Arrêtons-nous à cette date-là. Le calcul peut être juste ou injuste, mais nous verrons où cela nous conduira.—R. Prenez le n° 5. Le 31 octobre nous avons fait un autre envoi.

Q. Essayez de suivre mon raisonnement pour le moment et dites-moi combien vous payiez les pommes de terre le 30 octobre 1921?—R. Nous avons payé $1.50.

Q. $1.50?—R. Oui.

Q. C'est le prix que vous avez payé au cultivateur?—R. Oui, à un endroit.

Q. Quel endroit?—R. Hartland.

Q. A Hartland, le 30 octobre 1921, vous payiez les pommes de terre $1.50? —R. Oui.

Q. Vous en avez vendu 4,000 sacs et 500 barils le ou vers le 30 octobre 1921 à la Havane. Voulez-vous prendre note de cela. A Hartland, le même jour, vous payiez les pommes de terre $1.50?—R. Oui.

Q. Le prix différait-il en d'autres endroits ce jour-là?—R. Je ne crois pas qu'il y ait une grande différence.

Q. Bien, veuillez regarder; les prix étaient-ils plus bas ailleurs?—R. J'ai ici les prix de Centreville, $1.50 et $1.70.

Q. Combien en avez-vous acheté à Hartland ce jour-là à $1.50?—R. 5,455 livres.

Q. Combien cela fait-il de sacs?—R. Environ 40 sacs.

Q. Maintenant, passons à l'endroit suivant: vous avez dit Centreville?—R. Nous n'avons rien acheté à Centreville le 31 octobre.

Q. Disons le 30, si vous préférez?—R. C'est le 27 octobre que nous avons acheté des pommes de terre pour la première fois à Centreville.

Q. Je me suis arrêté au 30 octobre, date où vous avez vendu des pommes de terre à Cuba, et j'essaie d'établir le prix que vous avez payé vous-mêmes les

[M. H. H. Hatfield.]

pommes de terre le même jour. Vous dites que vous avez acheté 40 sacs de pommes de terre à Hartland à $1.50?—R. Oui. Je ne vois pas d'autres endroits à la date du 30 octobre. Le 28, nous en avons acheté à Andover à $1.50.

Q. Serait-il juste de prendre $1.50 comme prix moyen auquel vous pouviez acheter des pommes de terre le 30 octobre?—R. Probablement, oui. J'en ai acheté à Québec. Je crois pouvoir vous donner ces chiffres. La plus grande partie de ce que nous avons acheté ce jour-là venait de Québec. Nous avons acheté aux voies de garage. Nous étions sous l'impression que le prix augmenterait, de sorte que nous avions empli nos entrepôts, mais c'est tout le contraire qui s'est produit.

Q. C'est ce à quoi nous nous exposons tous en affaires?—R. Nous avons payé 56c. le boisseau à Mont-Joli, Québec.

Q. Combien cela représente-t-il par sac? Consentez-vous, monsieur Hatfield, à accepter $1.50 comme étant le prix auquel vous pouviez acheter des pommes de terre le 30 octobre 1921?—R. Oui.

Q. Maintenant, voyons où tout cela nous conduit. Il y a encore les frais de triage, de manutention et de mise en sac, 15c.; est-ce cela?—R. Oui.

Q. Les sacs et la ficelle?—R. Oui.

Q. L'intérêt, les frais de banque, l'assurance et les dépenses indirectes, 3c.?—R. Oui.

Q. Le transport en chemin de fer et les frais de tête de ligne, 50c. Ici, il n'y a que 48c. Pourquoi avez-vous mis 50c.?—R. Une partie de ces pommes de terre viennent de Québec, et les frais de transport sont bien plus élevés.

Q. 8c. pour frais d'entreposage, nouveau triage, diminution, etc., transport maritime et quayage, $1.02; comment calculez-vous le transport maritime?—R. $1 pour le transport maritime.

Q. Pour le transport maritime payez-vous tant la tonne?—R. Tant par sac de 180 livres.

Q. Deux cents pour l'assurance maritime?—R. Oui.

Q. Quel était le taux d'assurance?—R. Je ne pourrais pas vous le dire.

Q. Pourquoi ditez-vous 2c.?—R. Mon teneur de livres m'a dit que ce serait à peu près le taux moyen que nous payions.

Q. N'est-ce pas un taux élevé?—R. Nous avons des bateaux irréguliers et le taux est élevé. Sur les bateaux qui transportent les fruits nous ne payons pas autant que cela.

Q. Courtage, inspection et câbles, 10c. Cela fait combien?—R. $4.15.

Q. Combien avez-vous dit?—R. $4.15.

Q. Je croyais que c'était $3.55?—R. Vous calculez avec $1.50.

Q. Oui, c'est la base de mon calcul.—R. Le 31 octobre, le prix était de $1.75 et de $2.10.

Q. Votre calcul et le mien ne portaient pas sur le même point, je ne sais pas si tout cela est juste, c'est ce qu'il faudrait savoir. Ce que je veux vous faire remarquer c'est que lorsque vous vendiez vos pommes de terre à Cuba $5 le baril ou les 180 livres vous auriez pu acheter des pommes de terre le même jour au Nouveau-Brunswick pour $1.50?—R. Non.

Q. C'est ce que vous m'avez dit?—R. Non, pas $5, mais $4.10, c'est le prix auquel nous avons vendu la cargaison de ce bateau.

Q. Vous avez raison. Lorsque vous vendiez vos pommes de terre à Cuba le 30 octobre $4.10, vous pouviez en acheter d'autres et les expédier à Cuba à la même date pour $3.55, soit un profit de 55c.?—R. Oui. Mais il nous fallait acheter les pommes de terre.

Q. Oui, avant de les vendre.—R. Et les expédier à Cuba.

[M. H. H. Hatfield.]

M. Sales:

Q. Les pommes de terre que vous achetiez étaient rendues à Cuba dix jours ou deux semaines plus tard?—R. Elles ne pourraient être livrées à Cuba avant 15 ou 20 jours.

Le président:

Q. Voyons tout simplement ce qu'était le prix dix jours plus tard à Cuba. Prenez le document n° 55, le bateau *Uffee*, ce qui sera la pièce n° 148. On y voit que les pommes de terre se vendaient à Cuba $4.10 le 31 octobre?

PIECE N° 148

N° 5. Navire *Uffee* 31 octobre.

Prix de vente à la Havane par sac de 180 livres c.a.f. . $		4 10
Prix payé au producteur du 15 octobre au 25 octobre, $1.75 pour 165 livres ou pour 180 livres....................................$	1 90	
Frais de triage, manutention, mise en sac à l'entrepôt..................................	15	
Sacs et ficelle..................................	15	
Intérêt, frais de banque, assurance et dépenses indirectes..................................	03	
Frais de transport, chemin de fer et tête de ligne	48	
Frais d'entrepôt, nouveau triage, diminution, Saint-Jean-Ouest..........................	08	
Transport maritime et quayage..............	1 02	
Assurance maritime..........................	02	
Courtage, inspection et câbles à la Havane.....	10	
	———$	3 93
Nombre de colis expédiés........................	4,000 sacs.	
	526 barils.	

Expédiés de Bath,
Hartland,
Kilburn,
Limestone,
Hartland,
Bath,
Grand-Falls,
Martin-Siding,
Jonction Debec,
Grand-Falls,
Rivière de la Chute,
Rivière de la Chute,
Jonction Fredericton,
Bath,
Muniac,
Val-Brillant,
Centreville,
Lakeville,
Val-Brillant,
Mont-Joli,
Cote-Siding,
Grand-Falls,
Andover.

[M. H. H. Hatfield.]

M. Sales:

Q. Ces pommes de terre ont été achetées à quelle date?—R. Elles ont été achetées du 15 au 25 octobre.

Le président:

Q. Maintenant, monsieur Hatfield, vous nous avez dit, il y a un moment, que les pommes de terre n'étaient rendues à Cuba que neuf ou dix jours plus tard?—R. Oui.

Q. Je suppose que vous tenez compte du temps consacré au transport du point d'expédition à Saint-Jean où elles ont été chargées sur le bateau?—R. Oui.

Q. Et aussi quelques jours pour le chargement du bateau?—R. Oui.

Q. Est-ce le bateau qui est parti le 31 octobre?—R. Oui.

Q. Il ne pourrait arriver là-bas avant le 10 novembre?—R. Non.

Q. Vous voyez dans quelle difficulté je me trouve, et je ne vous le cacherai pas. Nous venons de faire un calcul établissant que le 30 octobre vous achetiez des pommes de terre à différents endroits à $1.50 le baril?—R. $1.50 et aussi $1.70 je crois.

Q. Le prix des pommes de terre a-t-il augmenté après le 25 octobre, ou a-t-il été réduit du 25 au 30 octobre?—R. Il a été réduit.

Q. De combien?—R. A $1.50.

Q. Quels différents prix avez-vous payés aux producteurs du 15 octobre au 25 octobre à ces endroits? Consultez vos livres et voyez?—R. Du 15 octobre au 25 octobre?

Q. Du 15 au 25 octobre?—R. Nous avons payé à Bath $1.75 et $1.80 le 25 octobre, et du 14 au 25 nous avons payé $1.75.

Q. C'est-à-dire que du 15 au 25 vous avez payé $1.75; est-ce bien cela?—R. Oui.

Q. Quelle quantité avez-vous achetée?—R. Le 14 nous en avons acheté 1,660 livres.

Q. A Bath?—R. Oui. Le 15 nous en avons acheté 12,670 livres, le 17, 14,130 livres et le 19, 27,145 livres.

Q. Toujours à $1.75?—R. Oui. Le 25 nous en avons acheté 68,600 livres, une partie à $1.75 et une partie à $1.80.

Q. Combien cela ferait-il de sacs en tout?—R. Je pourrais vous faire ce calcul.

M. Caldwell:

Q. Pourquoi les avez-vous mises en barils?—R. Nous avons mis 180 livres dans chaque baril.

Le président:

Q. Prenez le n° 5, le vapeur *Uffec,* ce bateau a dû arriver à la Havane vers le 10 novembre?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez vendu $4.10 le sac?—R. Pour un sac de 180 livres.

Q. Dites-nous combien vous payiez à quelques endroits à cette date?—R. Le 10 novembre?

Q. Oui, le 10 novembre.—R. Le 12 novembre à Upper-Woodstock, nous avons payé $1.50 et $1.75. Ce sont probablement des rapports différents, mais ces pommes de terre nous sont arrivées le 12 et l'inscription dans les livres en a été faite le 12. A Upper-Woodstock, ce serait le 10 novembre. A Andover, nous avons payé $1.50 le 10 novembre, et à Limestone, $1.75.

[M. H. H. Hatfield.]

M. Gardiner:

Q. Pourquoi cette différence de prix entre un endroit et un autre?—R. La concurrence. Nous avons payé les prix du marché aux différents endroits. Il y a de l'entêtement là-bas, parfois.

Le président:

Q. De la part de qui, des producteurs?—R. Non, des acheteurs. Les différents détaillants se font la guerre.

Q. Pour voir lequel peut donner le meilleur prix aux producteurs?—R. Pour voir lequel peut acheter le plus de pommes de terre.

M. Sales:

Q. Qui fait tout cet entêtement?—R. M. Porter, M. Gallagher et probablement M. McCain.

Le président:

Q. Voulez-vous dire que M. Gallagher, M. Porter et M. Hatfield se font concurrence?—R. Oui.

Q. Lorsqu'ils achètent des pommes de terre?—R. Ce sont les plus forts concurrents dans le commerce de pommes de terre. M. Porter est mon plus fort concurrent.

Q. Et lorsque vous avez acheté les pommes de terre le loup et l'agneau se reposent ensemble?—R. Il nous faut nous protéger.

M. Sales:

Q. Dites-nous à quel endroit vous avez acheté à $1.75?—R. C'était à Limestone, je crois.

Q. A Andover, où vous avez acheté à $1.50, qui achète en cet endroit?—R. M. Porter et moi.

Q. Personne autre?—R. Non.

Q. Vous avez payé $1.50 en cet endroit?—R. C'est ce que nous avons payé ce jour-là.

Q. Et là où se trouve M. McCain, vous avez payé $1.75?—R. Je ne sais qui achète à cet endroit-là. Il n'y a aucun entrepôt là-bas. Je crois que M. Gallagher, M. Porter et moi avons des entrepôts là-bas.

Q. Il achète au camion?—R. Je crois que oui, à cet endroit-là. Personne n'a acheté à Andover, si ce n'est M. Porter et nous. Je crois que M. McKane a loué une maison, mais je n'en suis pas certain; je ne saurais l'affirmer.

Le président:

Q. Vous avez déclaré, je crois, que du 1er octobre 1921 au 1er mai 1922, vos affaires avaient été plutôt désastreuses et que vous aviez perdu $27,000.—R. Oui, monsieur. Je puis vous donner le bilan de notre compte de profits et pertes pour cette période. Le montant exact est de $27,557.48. Je puis vous énumérer les maisons où nous avons perdu de l'argent, les endroits où nous avons acheté. Nous avons perdu à notre entrepôt de Hartland, $1,441.70.

Q. Tout juste sous vos yeux?—R. Oui. A Upper Kent, $549.16.

Q. Permettez-moi de vous interrompre par une question. Comment pouvez-vous établir que c'est à tel endroit que vous avez perdu telle somme d'ar-

[M. H. H. Hatfield.]

gent, lorsque, de fait, une grande partie de vos pommes de terre ont été transportées à Cuba et vendues là en bloc?—R. Bien, lorsque nous achetons des pommes de terre à un entrepôt, nous faisons un compte de toutes les pommes de terre achetées à cet entrepôt de même que de toutes les dépenses, et lorsque nous expédions ces pommes de terre à Cuba, à Montréal ou aux Etats-Unis, nous portons les recettes au crédit de cet entrepôt, et la différence indique la perte ou le gain. Nous obtenons ainsi des chiffres précis.

M. Sales:

Q. Est-ce par suite du fait que vous avez payé trop cher à ces stations?—R. Non, il y a bien des causes à cela. Une de ces causes c'est qu'en 1921-22 nos pommes de terre étaient creuses. Une autre cause, c'est que nous avions mis dans nos entrepôts une grande quantité de pommes de terre et le prix a baissé et nous avons perdu un dollar et un dollar et quart sur chaque baril. Notre perte à Cuba seulement a été de $11,902.84.

Le président:

Q. A l'aide de quoi avez-vous comblé cette malheureuse perte? A l'aide de la réserve?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Votre grosse perte a été faite sur ce que vous aviez acheté et mis en entrepôt à un prix élevé lors de la baisse des prix?—R. Nous avons d'abord perdu à Cuba. Si vous calculez nos envois de nos entrepôts seulement, la perte sera encore plus grande; mais je tiens compte du prix que nous avons payé pour chaque cargaison de bateau. Il nous arrivait d'expédier une partie de ces pommes de terre sur un bateau, achetant les pommes de terre des cultivateurs au prix du marché, et nous mettions l'autre partie dans nos entrepôts, ce qui représentait un dollar de plus le baril. Là où nous avions mis une plus grande quantité en entrepôt, la perte a été plus grande. A Upper-Woodstock, notre perte a été de $6,631.31. Nous avons subi une perte à notre entrepôt de Hartland, mais nous avions expédié une certaine quantité de semences de cet endroit en Ontario et dans les Etats du Sud sur laquelle nous avions réalisé un bon profit. Nos pertes, en général, auraient été énormes sur les pommes de terre si nous n'avions réalisé un profit ailleurs.

Le président:

Q. Passons à l'année suivante. Du 1er octobre 1922 au 31 mars 1923, avez-vous un compte plus encourageant pour cette saison, monsieur Hatfield?—R. Je l'espère. Je puis vous donner des chiffres plus exacts touchant nos achats cette année. J'ai ici les rapports du marché à Cuba si vous aimez à les consulter.

Q. Je ne le crois pas. Nous allons d'abord continuer l'étude de ce point.—R. Voulez-vous des exemplaires de ces rapports?

PIÈCE N° 164.

Le 14 septembre 1923.

N° 1—Navire *Bryssel.*

Prix de vente à la Havane par sac de 180 livres, ...		$3 00
Prix payé au producteur du 5 septembre au 10 septembre par 165 livres, 75c. à 80c. ce qui équivaut, pour 180 livres, à..	0 85	
Frais de triage, manutention et mise en sacs à l'entrepôt..	0 15	
Sacs et ficelle..	0 15	
Intérêt, frais de banque et intérêt sur dépenses indirectes..	0 03	
Frais de transport, chemin de fer..	0 35	
Dépenses d'entrepôt, nouveau triage, diminution, Saint-Jean-Ouest..	0 10	
Transport maritime, ventilation et quayage..	0 73	
Assurance maritime..	0 02	
Courtage, inspection et câbles, la Havane..	0 70	
Pour dommages..	0 70	
		$3 18
Nombre de colis expédiés..		3.000

Q. Si vous les avez. Sur le n° 1 de cette année, navire *Bryssel*, le 14 septembre 1922, vous avez obtenu $3.00 pour ces pommes de terre à la Havane, et vous dites qu'elles vous coûtaient $3.18?—R. Oui, nous avons eu à payer 70c. pour dommages.

Q. Cela a fait disparaître votre profit?—R. Oui.

Q. Quelle en était alors la valeur?—R. Cet envoi a été endommagé par la gelée. Les gelées sont venues de bonne heure.

Q. Mais ces pommes de terre étaient expédiées sur des bateaux océaniques, ventilés?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. N'ont-elles pas souffert de la gelée, la nuit, dans le champ?—R. Oui, dans le champ.

Q. Gelées dans le champ et cela n'y paraissait pas?—R. Oui, c'est là la cause.

Le président:

Q. Pour abréger, quel a été votre chiffre d'affaires, cette année-là, ou pendant cette saison de navigation?—R. Que voulez-vous dire, chiffre d'affaires?

Q. Vous nous avez dit que vous aviez perdu $27,000 l'an dernier?—R. Je ne saurais vous donner des chiffres exacts à ce propos, parce que nous n'avons pas encore fermé nos comptes pour cette année, mais nous avons ici un résumé.

Q. Vous voulez dire un aperçu?—R. Oui, de ces différents bateaux.

Q. Qu'est-ce que cela prouve?—R. Un profit de $2,965.84.

Q. Sur quel rendement ou quelle quantité?—R. Cela donne 6.8c. par sac.

M. Caldwell:

Q. C'est sur vos affaires jusqu'au dernier jour de mars?—R. Jusqu'au 20 mars, date à laquelle nous avons expédié notre dernière cargaison. Depuis le 20 mars nous avons réalisé encore un petit profit.

[M. H. H. Hatfield.]

Le président:

Q. Faites-nous connaître les circonstances heureuses tout comme les tristes?—R. Bien, sur notre dernière cargaison, nous n'avons pas réalisé cela sur le marché, nous avions mis ces pommes de terre en entrepôt à $1 le baril et le prix a augmenté, de sorte que nous avons réalisé environ 75c de profit le sac sur ces pommes de terre.

Q. Sur combien de sacs?—R. Probablement 3,000. Non, 1,905 sacs, je crois. Ce sont les deux derniers bateaux que nous avons chargés. Le bateau chargé après le 1er avril et le dernier. Naturellement, nous avons payé les prix augmentés pour notre approvisionnement.

Q. Lorsque vous avez entrepris de construire cet entrepôt à l'épreuve de la gelée à St-Jean, vous aviez d'abord l'intention d'obtenir que le gouvernement construise un entrepôt à l'épreuve de la gelée et qui pourrait être utilisé par tout le monde?—R. Oui.

Q. Ce fut votre première idée?—R. Oui.

Q. Vous avez écrit plusieurs fois à M. Caldwell à ce sujet?—R. Oui.

Q. Pour voir s'il pourrait faire quelque chose à titre de représentant d'une circonscription électorale, en vue d'obtenir un octroi du gouvernement pour la construction d'un entrepôt à l'épreuve de la gelée?—R. Oui.

Q. Je crois que l'intention était alors d'en faire un entrepôt public où pourraient avoir accès tous ceux qui auraient à expédier des pommes de terre?—R. Oui.

Q. D'après ce que j'ai lu de cette correspondance, j'ai conclu, monsieur Hatfield, que vous aviez quelque peu modifié cette première idée?—R. Oui.

Q. Pourriez-vous nous dire pourquoi vous l'avez fait et les mesures que vous avez prises?—R. J'ai étudié la question avec M. Caldwell au printemps de 1921, je crois, et probablement en 1920, je ne sais au juste la date.

Q. La lettre que j'ai sous les yeux porte la date du 25 février 1921.—R. M. Caldwell me dit qu'il croyait que le gouvernement construirait l'entrepôt, mais que nous n'avions aucune promesse à cet effet et rien ne laissait prévoir que nous obtiendrions la construction de cet entrepôt assez tôt pour permettre d'y mettre la récolte considérable de pommes de terre que nous avons eue en 1921, et nous avons constaté que cet entrepôt n'était pas utilisé sur le quai de Saint-Jean, de sorte que nous l'avons aménagé et l'avons loué. Autrement, nous n'aurions eu aucun entrepôt pour nos pommes de terre à Saint-Jean-Ouest en 1921-22.

Q. Quand avez-vous conclu le contrat pour cet entrepôt à Saint-Jean?—R. Au mois d'octobre. Je ne sais au juste la date. Je crois que c'était au commencement du mois d'octobre 1921. Ce serait peut-être avant le mois d'octobre, au mois de septembre, je crois. La *Furness-White Company* a loué cet entrepôt au mois d'août, probablement.

Q. Sur votre recommandation, comme vous l'avez déclaré?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Vous dites que si vous n'aviez pas aménagé cet entrepôt vous n'en auriez pas eu en 1921?—R. En 1921 et en 1922.

Q. Ne vous rappelez-vous pas avoir reçu une lettre de moi au commencement du mois de juin disant que le gouvernement construirait cet entrepôt, si vous vouliez lui fournir les plans?—R. Oui, mais j'ai ici votre discours à la Chambre des communes en 1922 au cours duquel vous dites que vous demandez instamment au gouvernement de construire cet entrepôt.

Q. Oui, c'est vrai, mais parce que le gouvernement n'a pas obtenu les plans, il ne s'est plus occupé de la chose. On me dit que si j'obtenais les plans

[M. H. H. Hatfield.]

on construirait l'entrepôt, et je vous ai écrit demandant ces plans et vous m'avez promis de les envoyer mais vous ne l'avez pas fait. Est-ce bien cela?—R. Les plans, oui, je le crois; mais nous avions déjà loué l'entrepôt.

Q. Au mois de juin, lorsque je vous ai écrit?—R. Je le crois. Les négociations étaient entamées. Je ne crois pas que le bail fut alors signé.

Q. J'ai votre réponse à ma lettre me disant que vous m'enverriez les plans. Je crois que le président a cette lettre entre les mains, s'il veut en donner lecture?—R. Je crois que les négociations étaient entamées à propos de la location.

Q. Rien, dans votre lettre, ne laissait entendre que vous aviez loué un entrepôt?—R. Non, mais les négociations avaient été entamées par M. Porter. Je ne le savais pas dans ce temps-là.

Q. Vous ne le saviez pas au mois de juin?—R. Je ne saurais dire la date exacte. Le bail l'indiquera. Cette question a fait le sujet d'une discussion à la Chambre des communes le 10 avril 1922 et vous avez demandé au gouvernement de se mettre à l'œuvre et de construire cet entrepôt et vous avez dit que nous en faisions construire un.

Le président:

Q. Le 1er mai vous étiez d'avis qu'il était préférable de laisser la question de côté jusqu'au commencement de l'année. Il s'agissait du commencement de l'année 1922. Vous avez apparemment changé d'idée après cela et vous avez cru préférable d'avoir un entrepôt pour vous-mêmes.—R. Puisque le gouvernement ne voulait pas en construire un lorsque nous l'avions demandé, nous n'y tenions plus, tout de même nous n'y étions pas opposés.

M. Caldwell:

Q. Mais le gouvernement vous a offert de le construire, si vous vouliez en fournir les plans?—R. Bien, mais je n'avais aucun plan à lui fournir, j'ai cru qu'il appartenait au gouvernement de fournir les plans.

Q. Ce que le gouvernement voulait savoir c'était la grandeur de cet entrepôt. Je ne sais pas si c'étaient bien les plans de la construction que l'on désirait obtenir, mais plutôt une estimation des dimensions, des matériaux à employer et le coût probable; sachant que vous étiez au courant de la construction des entrepôts, je vous ai demandé ces renseignements et vous m'avez répondu que vous consulteriez deux autres expéditeurs et que vous seriez bien heureux de nous fournir les renseignements nécessaires. J'ai aussi reçu une copie des lettres que vous avez écrites à ces expéditeurs leur demandant des renseignements et faisant de moi un bel éloge parce que j'obtenais la construction de cet entrepôt. Je vous ai écrit vous disant que la Chambre allait proroger bientôt et que si je n'obtenais pas les renseignements demandés immédiatement, tout serait inutile, et vous m'avez répondu disant que vous n'auriez ces renseignements qu'au commencement de l'année.—R. Cela se passait après que nous eûmes appris que nous pouvions obtenir l'autre entrepôt. Nous avions commencé les négociations dans la cité de St-Jean et nous ne savions pas quand nous pourrions l'obtenir. Mais après l'avoir obtenu, nous ne tenions plus autant à avoir l'autre.

Q. N'y a-t-il pas une autre raison, parce que c'est une dépense assez forte que de placer $8,000 dans un entrepôt lorsque vous perdez de l'argent sur vos envois?—R. Nous ne nous attendions pas à perdre de l'argent, autrement nous n'aurions jamais embarqué dans cette entreprise.

Q. Mais, ayant réparé cet entrepôt, il serait votre propriété et vous en auriez le contrôle?—R. Oui, d'une manière.

Q. Et il n'y aurait pas d'autre entrepôt à l'épreuve de la gelée?—R. Nous tenions encore à la construction de l'autre entrepôt. Le nôtre n'était pas assez

grand pour nos besoins. Nous avons utilisé l'entrepôt du gouvernement depuis sa construction.

Q. Je sais que M. Porter a fait bien des démarches auprès de moi pour obtenir la construction du deuxième entrepôt l'été dernier.—R. Je ne sais rien de ce qu'a fait M. Porter.

Q. J'en sais quelque chose, moi.—R. Je n'en doute pas.

Le président:

Q. Comme question de fait, monsieur Hatfield, serait-il injuste de votre part de dire que bien que vous portiez un grand intérêt à ce projet de construction d'un entrepôt à l'épreuve de la gelée par le gouvernement, après avoir appris que vous pouviez conclure vos propres arrangements, votre intérêt a quelque peu diminué à l'égard de ce projet?—R. Certainement.

M. Caldwell:

Q. Vous avez cru qu'il était préférable d'en être les propriétaires et de le contrôler?—R. Nous l'avions déjà aménagé. Puisque le gouvernement n'avait pas voulu faire les réparations nécessaires, nous l'avons fait à grands frais. Si nous ne l'avions pas fait, nous n'aurions rien eu. Vous avez bien assez essayé de l'obtenir, et, de nouveau au mois d'avril 1922, vous vous êtes de nouveau mis à l'œuvre, vous ne cessiez pas de le demander au gouvernement, d'après ce discours.

Q. Oui et j'ai réussi. Maintenant, laissez-moi vous dire que notre but est d'essayer d'aider à la vente de la récolte, si nous le pouvons. L'an dernier, des témoins ont déclaré devant le comité du transport que les cultivateurs, l'an dernier et l'année précédente, n'avaient pas obtenu plus que 50 p. 100 du coût réel de la récolte?—R. C'est vrai.

Q. Croyez-vous qu'ils ont été plus heureux cette année?—R. Non, ils n'ont pas été aussi chanceux.

Q. Maintenant, ce comité a été nommé pour s'enquérir de toutes ces conditions et dans le but de voir si cette industrie ne pourrait pas rapporter des profits. On a suggéré que le gouvernement établisse une ligne régulière de bateaux en partance de St-Jean. Que diriez-vous de ce projet?—R. Ce serait la pire chose pour nous.

Q. De quelle manière?—R. Il y a, à la Havane, un groupe d'acheteurs que vous ne pouvez pas contrôler, et si vous établissez une ligne régulière de transport maritime, il n'y aura plus qu'un seul acheteur et un seul expéditeur au Nouveau-Brunswick, celui qui l'emportera sur les autres, et tout cela retombera sur le cultivateur. Nous avions deux coalitions d'expéditeurs à la Havane, cet automne, et nous avons perdu de l'argent, et en fin de compte c'est le cultivateur qui en a souffert. M. Estey avait formé une coalition ou association.

Le président:

Q. Association est le plus joli nom?—R. Oui—association d'expéditeurs travaillant de concert avec lui, et nous avions, nous aussi, une association d'expéditeurs; nous faisions des envois de St-Jean et M. Estey demandait 5c. meilleur marché que nous, puis lorsqu'ils connaissaient le prix de M. Estey, nos courtiers à la Havane essayaient d'arranger leurs prix pour vendre encore meilleur marché, de sorte que nous faisions diminuer le prix pour le cultivateur.

M. Caldwell:

Q. Faisiez-vous un prix plus bas que celui de M. Estey?—R. Oui, et nous faisions tout le temps diminuer le prix pour le producteur.

Q. Le faites-vous encore aujourd'hui?—R. Non.

Q. D'où vous est venue cette conversion?—R. Je me suis rendu compte que nous étions en train de gâcher notre marché pour le producteur, et il nous faut

[M. H. H. Hatfield.]

surveiller le marché américain, parce que c'est notre grand concurrent à Cuba. Les Etats-Unis ont un service régulier en partance de Boston, un service régulier de New-York et un autre de Norfolk, la deuxième récolte de la Virginie; je me suis rendu compte que nous amenions la baisse des prix et qu'en fin du compte nous faisions souffrir les cultivateurs en faisant concurrence à Cuba à l'association d'acheteurs de là-bas.

Le président:

Q. Et incidemment, vous réduisiez vos profits?—R. Oui.

Q. Je suppose que vous avez pensé à cela tout autant qu'aux producteurs?—R. Certainement.

M. Caldwell:

Q. Vous travailliez à l'encontre des intérêts du cultivateur?—R. Chaque fois que nous fixions un prix pour faire concurrence à un autre, nous réduisions le prix.

Q. Vous avez fini maintenant de vous faire concurrence?—R. Oui.

Q. Pourquoi ne l'avez-vous pas fait plus tôt?—R. Nous ne pouvions pas nous entendre plus tôt.

Q. Etiez-vous en mauvais termes?—R. Non.

Q. Vous m'avez toujours paru être en bons termes chaque fois que je vous ai vus. Vous dites que lorsque vous nolisez un bateau et que vous êtes quatre, sept ou huit à expédier des pommes de terre sur le même bateau, vous ne vous ferez pas concurrence sur le marché de la Havane; supposons que vous sachiez qu'un bateau doit partir de St-Jean et que vous pouvez y placer chacun trois ou quatre mille sacs, vous feriez-vous concurrence dans les prix parce que vous savez que le bateau doit partir?—R. Il se trouvera toujours quelqu'un qui aura 250 sacs de pommes de terre rendus à St-Jean et il lui faudra les expédier, et lorsqu'il ne pourra pas les vendre il les enverra en consignation, et l'association d'acheteurs de la Havane, le sachant, n'achètera rien et attendra que nous envoyions toute la cargaison du bateau en consignation pour l'acheter ensuite à son propre prix lorsqu'elle arrivera à la Havane.

Q. Vous croyez que ce vendeur-là agira ainsi plus d'une fois s'il est sage?—R. Non.

Q. Ne nous laissez pas sous l'impression que nous avons des insensés au Nouveau-Brunswick?—R. Nous n'enverrions pas nos pommes de terre et la marine marchande n'aurait pas de cargaison; les bateaux partiraient de Saint-Jean à vide.

Q. Pourquoi?—R. Parce que personne n'expédiera sa marchandise lorsqu'il perd de l'argent; nous n'enverrions rien sur les bateaux, nous n'utiliserions pas votre service.

Q. Je ne vois pas pourquoi il vous faut noliser un navire dans le but de ne pas entrer en concurrence.

Le président:

Q. Je crois que M. Caldwell voudrait savoir s'il existe des raisons vous empêchant de former une association de vente collective, même si vous ne l'avez pas fait?—R. Si nous pouvions nous entendre, si tous les expéditeurs pouvaient s'entendre en laissant à une association le soin de vendre les marchandises et de maintenir le prix, tout irait très bien; il y a toujours des expéditeurs qui mettent leurs marchandises sur le marché seulement lorsqu'il y a pour eux un profit à réaliser; et dès qu'ils n'entrevoient pas un profit possible, ils ne s'en mêlent pas.

M. Caldwell:

Q. Ces gens-là n'expédient rien?—R. Oui.

Q. Vous nous avez dit, il y a un moment, que certain expéditeur aurait 250 sacs?—R. Lorsque ces 250 sacs se trouvent à Saint-Jean, il faut que celui qui les a, les envoie ailleurs.

Q. Croyez-vous que 250 sacs bouleverseraient le marché à Cuba?—R. Non, mais prenez dix expéditeurs ayant chacun 250 sacs.

Q. Vous ne trouverez pas dix expéditeurs au Nouveau-Brunswick aussi fous que cela?—R. Non, s'ils ont essayé ce jeu une ou deux fois.

Q. Le remède viendrait bientôt de lui-même?—R. Vos bateaux se trouveraient sans cargaison.

Q. Vous avez changé d'avis à ce sujet depuis 1921?—R. Comment cela?

Q. Que le service régulier en partance de Saint-Jean serait une mauvaise affaire?—R. Oui.

Q. Vous aviez expédié des pommes de terre à Cuba depuis environ douze ans avant cela?—R. Oui, et aussi par Boston.

Q. Vous n'aviez rien appris touchant les expéditions à Cuba au cours de ces douze années?—R. Nous n'avions jamais eu cette association d'acheteurs telle que nous l'avons eue depuis deux ans. Nous avions l'habitude d'expédier par Boston; nous avons de petits envois.

Q. Je sais, j'ai ici des lettres venant de vous et dans lesquelles vous dites qu'à moins que le gouvernement n'établisse cet entrepôt et un service régulier de transport maritime de Saint-Jean, vous ne voyez aucun moyen de maintenir le commerce de pommes de terre au Nouveau-Brunswick?—R. Non, je n'en voyais aucun.

Le président:

Q. Je vais lire la correspondance de M. Hatfield, alors qu'il écrivait le 25 février 1921, puis il nous dira ensuite pourquoi il a changé d'idée.

> "En d'autres termes, je ne crois pas que les facilités à Saint-Jean aient été bien utiles pour les cultivateurs du Nouveau-Brunswick, surtout les cultivateurs des comtés de Carleton et de Victoria."

Je crois que ces comtés sont ceux que représentent à la Chambre M. Caldwell?—R. Oui.

> "Maintenant je crois que, puisque la marine marchande du gouvernement canadien a des bateaux immobilisés ou qui font le service ne portant que de petites cargaisons ou n'en portant pas du tout, ce qui est une perte pour l'Etat, nous devrions avoir un service régulier de Saint-Jean à la Havane, Cuba, et au moins quatre de ces bateaux devraient être affectés à ce service. La Havane n'est pas seulement le meilleur marché du monde à l'heure actuelle, mais c'est aussi notre meilleur marché pour le foin, le grain, le beurre et le bois de construction. En d'autres termes, la marine marchande du gouvernement canadien pourrait faire le service entre Saint-Jean et la Havane transportant des cargaisons complètes toutes les semaines au lieu de traverser l'Atlantique pour se rendre aux ports européens faisant concurrence à d'autres bateaux qui portent des cargaisons nulles ou à peu près nulles comme ils le font actuellement. Non seulement pouvons-nous assurer des cargaisons complètes de Saint-Jean à la Havane chaque semaine, mais nous croyons qu'ils pourraient obtenir de bonnes cargaisons à la Havane pour le retour, tels que le sucre brut et les fruits pour les raffineries canadiennes et les marchés canadiens. Ces bateaux auraient sans doute besoin d'être réparés quelque peu mais le coût de ces réparations ne serait pas considérable, tels que dans les entreponts, ce qui équivaut pratiquement à deux étages dans une maison. Il faudrait

aussi y installer un meilleur système de ventilation que celui qu'on y trouve actuellement."

Q. C'est là l'opinion émise par vous le 25 février 1921 à M. Caldwell; persistez-vous dans cette opinion, ou avez-vous changé d'idée, et voulez-vous faire connaître à ce comité les raisons qui vous ont porté à changer d'idée?—R. J'ai changé d'idée pour cette raison que nous ne pouvions pas vendre, nous l'avons constaté nous-mêmes dans nos expéditions à la Havane au cours des deux dernières années, nous ne pouvons pas vendre lorsqu'il se fait un service régulier. En 1921 et en 1922 nous avons eu un service régulier. Le chemin de fer Pacifique-Canadien a établi un service en partance de Saint-Jean et nous avons tous perdu de l'argent, les prix ont baissé sur chaque envoi et le cultivateur s'en ressentait petit à petit. Tout le monde expédiait des pommes de terre par ce service régulier du chemin de fer Pacifique-Canadien, nous nous faisions tous concurrence, et nous ne faisions aucun profit pas plus que n'en faisait le producteur.

Q. Lorsque vous avez écrit cette lettre le 25 février 1921, combien de groupes d'expéditeurs faisaient affaires au Nouveau-Brunswick?—R. Aucun.

Q. Vous ne faisiez partie d'aucun groupe?—R. Non.

Q. Pas dans ce temps-là?—R. Non. Je pourrais dire que nous avions expédié quelques cargaisons de bateaux ensemble, Porter, Gallagher et nous, sur quelques bateaux de la Marine marchande canadienne, mais. . .

Q. Au mois de février 1921?—R. Oui.

Q. M. Estey faisait-il alors partie d'un autre groupe?—R. Je ne crois pas que M. Estey expédiait à la Havane dans ce temps-là, à moins que ce ne fut par Boston, je n'en suis pas certain.

Q. Ce que je veux savoir c'est. . .—R. Nous étions les seuls à expédier à la Havane à ce moment-là excepté M. Boyce, de Fredericton, qui avait l'habitude d'en expédier une certaine quantité de temps en temps.

Q. Dites-moi, le fait de faire partie du groupe de M. Estey a-t-il compté pour quelque chose dans ce changement de sentiments?—R. M. Estey ne fait partie de notre groupe que depuis cette année, depuis février ou mars, je crois.

Q. Est-ce le fait que vous avez mis la main sur cet entrepôt à St-Jean, qui vous a fait changer d'idée depuis l'envoi de cette lettre, le 25 février 1921?—R. Non, c'est ce que je vous ai dit, le service du chemin de fer Pacifique-Canadien grâce auquel tout expéditeur qui voulait mettre. . .

Q. Quand ce service a-t-il été inauguré?—R. En 1921, je ne saurais vous donner la date exacte, à la fin de l'automne, je crois.

Q. 1920 ou 1921?—R. 1921.

M. Caldwell:

Q. Et l'hiver de 1922?—R. Oui.

Q. Avant cette date, vous n'expédiiez pas de grosses quantités à Cuba; il n'y avait aucun droit sur les pommes de terre allant aux Etats-Unis et presque tous nos envois étaient faits aux Etats-Unis par chargements de wagons complets?—R. Oui.

Q. Et ce service n'était pas alors aussi nécessaire qu'il l'est aujourd'hui?—R. Non.

Q. Parce que presque toutes nos pommes de terre étaient envoyées par chargement de wagons à. . .?—R. J'ai expédié des pommes de terre à Cuba depuis 1913.

Q. Avez-vous expédié la plupart de ces pommes de terre par Boston?—R. Oui, pratiquement toutes. Nous avons essayé de le faire par St-Jean mais le coût était tellement élevé que nous avons cessé de le faire.

Q. Parce que vous n'y trouviez pas de facilités?—R. Pas de facilités.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. En expédiant par Boston vous aviez le service régulier?—R. Tous les jeudis.

Q. La concurrence qui ne vous cause aucun embarras aujourd'hui vous en causait-elle dans ce temps-là?—R. Il y avait quelques expéditeurs, nous n'étions que trois et quelques expéditeurs de Boston, qui utilisaient ce service.

Q. Vous pouviez faire ce commerce en réalisant un profit raisonnable?—R. Je ne crois pas avoir fait beaucoup d'argent dans le commerce de la Havane; je ne crois pas que notre compagnie ait fait de l'argent; nous en avons fait mais les pertes ont été plus élevées que notre gain.

Q. C'est un marché plutôt trompeur?—R. Nous avons perdu $41,000 en 1919 et en 1920 dans deux semaines à la Havane.

Q. Vous nous avez dit que vous aviez expédié des pommes de terre de Boston par le service régulier, vos pertes ont-elles été aussi fortes que celles de l'hiver 1922?—R. D'un seul coup nous avons dû jeter au rebut la cargaison de quatre bateaux de la commission de navires marchands à Boston.

Q. Parce que vos pommes de terre étaient gâtées?—R. Les pommes de terre qui avaient été chargées. . .

Q. Vos bateaux ont été retardés par suite d'une grève?—R. Oui.

Q. Vos bateaux restèrent à la Havane et tout fut perdu?—R. Oui, pratiquement; quatre cargaisons de bateaux au rebut.

Q. Vous nous avez dit que vous aviez perdu vingt et quelques milliers de dollars dans votre entreprise de nolisement de bateaux?—R. Je ne crois pas que tout cela ait été perdu à la Havane; c'est ce que nous avons perdu dans notre commerce de pommes de terre en 1921 et 1922, en tout et partout.

Q. Une bonne partie a été perdue sur des pommes de terre que vous aviez achetées dans l'intention de les garder en vue de la spéculation, et le prix a baissé au lieu d'augmenter?—R. Oui, nous avons perdu beaucoup d'argent de cette manière.

Q. Peut-être plus que cela?—R. Pratiquement, à mon avis.

Q. Je crois que vous trouverez une autre lettre écrite un peu plus tard par M. Hatfield demandant encore instamment . . .—R. Nos pommes de terre étaient mauvaises en 1921 et 1922; c'étaient des pommes de terre creuses et nous ne pouvions pas nous en apercevoir à moins de les ouvrir.

Q. Nous avons entendu cet après-midi le témoignage d'un homme de l'Ile-du-Prince-Edouard sur ce que coûte la culture des pommes de terre, et comme M. Hatfield est renseigné sur ce sujet, j'aimerais connaître son opinion sur le coût de la culture des pommes de terre au Nouveau-Brunswick. Vous avez entendu M. Dewar dire ce que coûtait la culture de la pomme de terre dans l'Ile-du-Prince-Edouard; quelle comparaison peut-on établir entre ce coût et le nôtre—ce monsieur a dit que le coût de la culture de la pomme de terre était de $59.63 l'acre?—R. Le coût chez nous serait bien plus élevé; les conditions sont différentes.

Le président:

Q. Pourquoi dites-vous que votre coût est plus élevé?—R. Nos conditions sont différentes.

Q. Cela ne nous dit pas grand'chose de ces conditions différentes?—R. Là-bas, l'on n'emploie qu'environ 1,000 livres d'engrais chimique par acre, avec des semences enregistrées, et pratiquement pas du tout pour les pommes de terre de table. On se sert de poisson d'après ce que j'ai vu dans l'île. Le sol y est aussi bien plus riche, on n'y trouve pratiquement pas de mauvaises herbes.

Q. Vous ne prétendez pas dire que les habitants de l'île sont de meilleurs cultivateurs que les habitants du Nouveau-Brunswick?—R. Je crois qu'un certain nombre le sont.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Vous croyez qu'un certain nombre le sont?—R. Oui, monsieur, c'est un fait. La terre y est meilleure. Je ne sais pas s'ils sont meilleurs cultivateurs, mais ils ont de la meilleure terre. C'est ce que je veux dire. Je ne crois pas qu'ils soient meilleurs cultivateurs, mais leur sol est meilleur.

M. Caldwell:

Q. Le sol contient certains éléments que ne contient pas celui du Nouveau-Brunswick?—R. Oui. Ils n'ont pas cela dans les districts où se fait la culture de la pomme de terre. Dans l'Ile-du-Prince-Edouard, il n'y a pas de pierres ni de mauvaises herbes. Chez nous, la terre est rocheuse et nous devons faire la guerre à toutes sortes de mauvaises herbes. Il nous faut employer une plus grande quantité d'engrais chimique.

Q. Vous devez plus travailler la terre?—R. Oui, et nous devons posséder plus de machines. Nous employons le double de l'engrais qu'ils emploient là-bas.

Le président:

Q. Combien en coûte-t-il, croyez-vous, pour récolter un boisseau de pommes de terre?—R. Je crois qu'il en coûte 40c. le boisseau dans le Nouveau-Brunswick.

M. Caldwell:

Q. Cela dépend beaucoup du rendement à l'acre?—R. Oui.

Q. Nous avons obtenu des renseignements sur le coût à l'acre. Lorsque vous récoltez 100 barils, le coût par boisseau est moindre que si vous ne récoltez que 50 barils?—R. Oui. Tous nos cultivateurs ont perdu de l'argent dans la culture de la pomme de terre. Quelques-uns ont perdu tout ce qu'ils possédaient.

Q. Iriez-vous jusqu'à dire que les cultivateurs du Nouveau-Brunswick n'ont pas retiré plus de 50 p. 100 de ce qu'il leur en a coûté pour la culture de la pomme de terre en 1920 et en 1921 et croyez-vous qu'ils ont été plus heureux dans l'été de 1922?—R. Ils n'ont pas été aussi heureux.

Q. Ils ne retirent pas 50 p. 100 du coût de cette culture?—R. Pas 40 p. 100.

Q. M. Porter nous a dit l'an dernier que l'une des raisons de cet état de choses se trouvait dans le fait que les frais de transports aux points intérieurs, tels que Montréal, Ottawa et Toronto étaient de 100 p. 100 plus élevés qu'auparavant.—R. Ils ont pratiquement doublé. Le taux de transport à Montréal en 1914 était de 17c.; il est maintenant de 32½c.

Q. Il a été augmenté de 17c. à 32½c., presque le double?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que ce soit là un point important?—R. Nous devrions obtenir des taux de transport plus avantageux. Les taux de transport devraient être réduits. La commission des chemins de fer m'a appris que ces taux n'avaient pas été réduits pour l'entente de la Passe du Nid de Corbeau—on a accordé une réduction de 20 p. 100, aux termes d'un jugement pour l'est du Canada. Après l'adoption de l'entente de la Passe du Nid de Corbeau, on n'a accordé que 7 p. 100, de sorte que nous payons à peu près 13 p. 100 du coût de transport du grain de l'Ouest.

M. CALDWELL: Vous êtes-vous adressé à la commission des chemins de fer, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Non, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Vous avez dit que sans cette affaire de l'entente du Nid de Corbeau vous auriez obtenu une plus grande réduction des taux de transport? Savez-vous ce que représente la moyenne des taux de transport dans l'est du Canada et dans l'ouest du Canada et quelle est la différence dans le coût d'exploitation dans

l'Ouest?—R. Non, je n'en connais absolument rien. La commission des chemins de fer m'a dit cela, et c'est tout ce que je sais.

Q. Croyez-vous tout ce que la commission des chemins de fer vous dit?—R. Ma foi, je ne sais trop.

M. SALES: Nous ne le croyons pas.

M. Gardiner:

Q. N'avez-vous pas constaté qu'il n'est pas bon de croire tout ce que vous entendez dire par cette commission?—R. Je voudrais voir les chemins de fer entre les mains d'une commission responsable au peuple.

Q. Que diriez-vous si je vous prouvais que les taux de transport au Canada sont de 15 à 20 p. 100 plus élevés dans l'Ouest qu'ils ne le sont dans l'Est, et que les frais d'exploitation sont plus élevés dans l'Est qu'ils ne le sont dans l'Ouest, et que le coût de la construction est plus élevé dans l'Est qu'il ne l'est dans l'Ouest?—R. Je ne saurais dire. Je ne suis pas un expert en chemins de fer.

Q. Mais que diriez-vous si je vous prouvais que cela est exact?—R. Je ne saurais dire.

Q. Vous ne pourriez rien dire, n'est-ce pas?—R. Non.

M. HAMMELL: A quoi lui servirait de dire quelque chose?

M. Gardiner:

Q. Je suppose que la commission des chemins de fer vous a dit cela pour faire naître un malaise entre l'Est et l'Ouest?—R. Je ne le crois pas.

Q. Alors que, comme question de fait, l'Ouest paie aujourd'hui des taux plus élevés que ceux que paient les gens de l'Est, de beaucoup plus élevés?—R. Vous avez raison, d'un point donné dans l'Ouest à la tête des lacs. Ce n'est à peu près que la moitié du taux du côté américain, vous savez.

M. GARDINER: Mais il n'est pas question de cela.

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous interrompre un moment? Si nous nous lançons dans cette discussion des taux du transport, je ne sais pas où nous nous arrêterons, de sorte qu'avec votre permission et votre approbation, je vais vous demander de nous en tenir pour le moment au Nouveau-Brunswick et aux pommes de terre.

M. GARDINER: Je n'ai fait cette déclaration que parce que M. Hatfield avait lui-même fait cet avancé.

Le PRÉSIDENT: Je vous ai permis de déclarer ouvertement que vous différiez catégoriquement d'opinion avec le témoin.

M. Caldwell:

Q. Je voudrais tout simplement toucher un autre point et j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Nous voulons améliorer les conditions de notre marché, dans le but de faire réaliser au cultivateur un profit suffisant à payer ses frais de production. Que recommandez-vous au gouvernement de faire en vue d'améliorer ou d'agrandir notre marché?—R. Je recommanderais la formation d'une Commission des Marchés, relevant du ministère de l'Agriculture, plutôt que du ministère du Commerce qui n'est d'aucune utilité, à mon avis, pour le pays; que nous formions un groupe de jeunes gens pris sur les fermes, dans les industries manufacturières et dans les compagnies de navigation.

Le président:

Q. Et peut-être aussi les Provinces maritimes?—R. Faites-les parcourir le Canada, tout le Canada, dans le but de découvrir ce que nous cultivons, ce que nous pouvons exporter, la manière dont nous le cultivons ou la manière dont nous le fabriquons, puis nous enverrons ces hommes dans les marchés du monde pour y vendre nos produits. A l'heure actuelle, lorsque nous allons à la Havane,

[M. H. H. Hatfield.]

Cuba, et que nous demandons à voir le commissaire du commerce, ou le commissaire adjoint, quelqu'un vient à la porte portant un plateau pour que vous y déposiez votre carte; vous êtes conduit dans la salle et si vous demandez des renseignements sur le Canada vous trouverez un Cubain qui vous dit qu'il va s'occuper de la chose ou s'adresser à Ottawa, vous demandant d'y retourner dans une semaine et qu'il vous dira ce que l'on cultive ici ou ce que l'on a à vendre.

M. Caldwell:

Q. Le commissaire du commerce a-t-il un bureau à Cuba et est-ce un Cubain?—R. Celui qui s'occupe du bureau est un Cubain.

Q. Dans le bureau du commissaire du commerce à Cuba?—R. Oui.

Le président:

Q. N'y a-t-il pas un représentant canadien du gouvernement là-bas?—R. Il demeure à la Jamaïque, je crois. Ces hommes devraient être au courant des conditions du marché.

Q. Dois-je comprendre qu'il n'y a pas de commissaire du commerce à Cuba venant du Canada?—R. Non, monsieur, pas maintenant. Le commissaire du commerce qui est chargé de Cuba ou de la Havane se trouve à la Jamaïque, je crois.

M. Caldwell:

Q. Il exerce une surveillance sur la Havane?—R. Oui.

Q. Il a à son service un Cubain?—R. Oui.

Q. Le nom de cet homme est Stevens?—R. Oui.

Q. L'avez-vous déjà vu à la Havane?—R. Non.

Q. Vous ne lui avez jamais demandé service?—R. Non.

Q. Je crois que c'est un excellent garçon?—R. Je ne suis jamais allé à Cuba. Je ne fais que vous rapporter ce que l'on m'a dit.

Q. Cela relève du ministère du Commerce. Cette année, au cours de cette session, j'ai fait mon possible pour obtenir la nomination d'un Canadien au bureau de Cuba, un homme qui connaît ce que nous pouvons exporter.—R. Il y a un marché considérable pour le foin, l'avoine, le grain et la farine à Cuba.

Q. En a-t-on déjà vendu beaucoup sur ce marché?—R. Non.

Q. Est-ce un marché avantageux?—R. Bien, nous avons la concurrence de la Nouvelle-Orléans, qui y envoie beaucoup de farine, mais où il n'y a pas beaucoup de chevaux.

M. Sales:

Q. Avez-vous dit aussi l'avoine?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Qu'envoyons-nous à la Jamaïque, à votre connaissance; qu'envoyons-nous aux Antilles anglaises?—R. Pas grand'chose. Nous y envoyons un peu de pommes de terre, deuxième qualité.

Q. J'aimerais faire allusion à un autre point. Les Etats-Unis jouissent-ils d'une préférence dans les droits sur nous, à Cuba?—R. Oui.

Q. De combien?—R. Une préférence de 20 p. 100, environ 12c. le sac.

Le président:

Q. Le tarif américain accorde-t-il un taux généreux sur les marchandises qui viennent de Cuba aux Etats-Unis?—R. Non, je ne le crois pas. Cuba a envoyé une commission à Washington, parce que ce pays n'aimait pas du tout le bill Fordney. On a augmenté les droits sur le sucre, je crois. J'ai recommandé alors d'abolir les droits sur le sucre et les pommes de terre.

[M. H. H. Hatfield.]

M. Caldwell:

Q. Voulez-vous expliquer ce que vous voulez dire?—R. Une entente de réciprocité entre nous et Cuba nous permettant d'y envoyer nos denrées en franchise et leur permettant à eux de nous envoyer du sucre en franchise aussi.

Q. Cela est intéressant.—R. Ce serait le meilleur moyen d'aider nos cultivateurs dans l'Est. Cela rendrait aussi service aux provinces d'Ontario et de Québec pour ce commerce des pommes de terre, parce que nous avons un surplus que nous envoyons dans l'Ontario et dans Québec.

Q. Cela permettrait aux maîtresses de maison dont on a parlé en Chambre cet après-midi d'acheter leur sucre à meilleur marché?—R. Oui.

Q. Savez-vous si les bateaux qui transportent là-bas les pommes de terre ont une cargaison pour revenir?—R. Ils en rapportent du sucre brut.

Q. Savez-vous quel droit on paie sur le sucre qui vient de Cuba aux Etats-Unis?—R. Je vais m'en assurer.

Q. Poussons la question un peu plus loin pendant que le président va chercher ce renseignement, croyez-vous que le gouvernement rendrait service aux producteurs de pommes de terre en faisant un arrangement avec le gouvernement de Cuba nous permettant d'envoyer nos pommes de terre en franchise là-bas et acceptant en franchise aussi le sucre qui viendrait de Cuba en Canada?—R. Oui.

Q. Vous croyez que cela rendrait service à tous les consommateurs du Canada?—R. Oui.

M. Hammell: Cela rendrait service à la province d'Ontario.

M. Caldwell:

Q. Nous avons accordé une préférence aux Antilles anglaises sur le sucre brut l'an dernier?—R. Oui.

Q. Croyez-vous que les consommateurs en aient retiré quelque avantage?—R. Je ne saurais le dire. Il n'y aurait aucun avantage à moins de ne pouvoir recevoir assez de sucre pour alimenter le marché canadien.

Q. Ce qui ne se fait pas actuellement?—R. Non.

Q. Nous recevons une grande quantité de sucre de Cuba sur laquelle il nous faut payer un certain droit. Voulez-vous, monsieur le président, nous dire quel droit on paie sur le sucre brut qui vient de Cuba au Canada? Le fait que les consommateurs reçoivent une grande quantité de sucre sur lequel ils paient des droits, et une quantité moindre de sucre des Antilles anglaises fait-il retomber le coût du sucre sur lequel ils paient des droits élexés; n'est-ce pas ce qui arrive?—R. Je ne le sais pas.

Q. Il est bien évident aujourd'hui que le prix n'est pas bien bas?—R. Je ne suis pas en mesure de le dire.

Q. Mais vous avez une opinion? Vous savez que nous faisons venir de grandes quantités de sucre de Cuba?—R. Oui.

Q. Et vous savez aussi que les droits sur ce sucre en font augmenter le prix?—R. Chaque fois que je vais à St-Jean je constate la présence d'un bateau de la *United Sugar Refineries* chargé de sucre brut. Les Etats-Unis exportent aussi beaucoup de sucre raffiné.

Q. Et vous êtes d'avis que les droits sur le sucre brut auraient pour résultat de faire augmenter le prix au Canada?—R. Je serais porté à le croire.

Le président: Je pourrais vous dire que le sucre brut n'entre pas en franchise au Canada. Apparemment il n'entre ici en franchise d'aucun endroit.

M. Caldwell: Non, mais nous avons réduit le droit sur le sucre qui vient des Antilles anglaises, l'an dernier.

Le président: Nous avons réduit le droit, mais tout cela est basé sur un si grand nombre de degrés au polariscope qu'il nous faudrait avoir recours à un expert en tarif d'une grande compétence pour savoir ce qu'est réellement le tarif.

[M. H. H. Hatfield.]

Monsieur Hatfield nous vous sommes très obligés et je sais que vous voulez partir demain, et votre ami M. Estey veut aussi partir demain.

Le TÉMOIN: J'aimerais voir disparaître le droit sur l'acide phosphatique qui représente la plus forte partie des ingrédients qui entrent dans la fabrication de nos engrais. C'est une question importante pour nos cultivateurs.

M. McKay:

Q. Je croyais que tout cela entrait en franchise?—R. Tout le reste entre en franchise excepté l'acide phosphatique et cela représente la moitié du tout.

M. Caldwell:

Q. Il s'agit des produits chimiques mêmes?—R. Oui.

Q. Il y a un droit de 10 p. 100 sur les engrais mixtes?—R. Nous n'employons pas d'engrais mixtes.

Q. Recommanderiez-vous d'abolir le droit sur les engrais mixtes la même chose?—R. Oui.

Q. Je suppose que vous savez qu'il existe une différence qui varie de huit à quinze dollars dans les prix des engrais dans le Maine et au Nouveau-Brunswick. Il ya deux ans la différence était de $15. L'an dernier elle était de $9 et cette année de $8.—R. Bien, cela dépend.

Q. L'an dernier il y avait le change et les droits?—R. Oui. Cela dépend de la sorte. Nous employons toutes sortes d'engrais.

Le président:

Q. C'est de l'acide phosphatique que vous parlez?—R. Oui, ou le phosphate de roche.

Q. L'item 218 est l'acide phosphatique non médicinal, 12½ p. 100 pour le tarif préférentiel britannique, 17½ p. 100 pour le tarif intermédiaire et 20 p. 100 pour le tarif général.—R. Nous payons un droit de 10 p. 100 sur cet acide.

Q. A moins qu'il n'y ait eu une modification, c'est bien ce que j'ai lu.

M. CALDWELL: Je crois que les droits ne sont que 10 p. 100 à l'heure actuelle.

Le TÉMOIN: Nous avons payé $16 en droits l'autre jour pour un wagon.

M. Caldwell:

Q. Où prenez-vous votre acide?—R. A Baltimore. C'est l'acide en gemme, séché et tamisé. Tout ce que nous avons payé depuis deux ans c'est 10 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Si ce droit de 10 p. 100 fait votre affaire, je ne chercherai pas davantage. Il nous est inutile d'étudier de nouveau les prix des engrais et les différences dans les prix parce que nous avons déjà cela dans le procès-verbal.

Le TÉMOIN: Et je pourrais dire que nous aimerions voir un meilleur outillage pour la manutention des marchandises périssables. En hiver, il nous faut installer un poêle dans chaque wagon et envoyer un chauffeur à Montréal ou à Toronto, ou aux Etats-Unis, ou bien à Saint-Jean ou partout où nous faisons un envoi, et cela représente une forte dépense en même temps qu'un grand inconvénient pour les expéditeurs.

Q. Les chemins de fer n'ont-il pas des wagons chauffés?—R. Non. Ils en ont quelques-uns. Les chemins de fer de l'Etat en ont environ 300. Les wagons des chemins de fer Nationaux, je crois, ont été envoyés dans l'Ouest, chargés de marchandises périssables, des marchandises d'importation, et ils ne sont pas revenus l'hiver dernier.

Q. Ils ont été envoyés aux Etats-Unis où ils furent abandonnés?—R. Je le suppose.

M. Caldwell:

Q. Vous payez des frais de transport plus élevés dans les wagons chauffés?—R. Oui.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Pouvez-vous établir une comparaison entre les frais de transport des pommes de terre et ceux du bois de construction sur une même distance? Les frais sont-ils plus élevés pour les pommes de terre que pour le bois de construction?—R. Oui.

Q. De combien plus élevés?—R. Environ 5c. les 100 livres.

Q. Serait-ce de 50 p. 100 plus élevé?—R. Environ 30 p. 100, je croirais.

Q. En plus de fournir les poêles et le bois pour les chauffer, un homme pour entretenir le feu, vous devez payer le passage de cet homme pour revenir de l'endroit où vos marchandises sont livrées à l'endroit d'où elles sont parties?—R. Oui, et aussi le transport des poêles pour le retour.

Q. Puis il vous faut doubler de nouveau les wagons?—R. Oui.

Q. Ce qui coûte combien par wagon?—R. Il nous en coûte environ $40 aujourd'hui pour doubler un wagon. Et nous payons les frais de transport pour faire revenir cette double paroi.

Q. Lorsque vous expédiez un wagon de pommes de terre il vous faut renoncer à la réclamation de tous dommages causés par la gelée ou par le feu?—R. Oui.

Q. Il vous faut signer un écrit spécial renonçant à tous les dommages que subit le wagon de pommes de terre, mais lorsqu'il s'agit d'un wagon de bois de construction la compagnie doit livrer le wagon ou en payer la valeur s'il est brûlé ou détruit?—R. Oui, excepté pour les wagons chauffés. La compagnie est responsable pour ces wagons. Lorsque nous y installons un poêle et que nous payons celui qui le chauffe, nous prenons toutes les responsabilités et nous payons son billet de retour de même que le transport du poêle et de la double paroi intérieure.

Q. Et vous renoncez à tous dommages en cas de feu ou de gelée?—R. Oui, nous avons eu à payer des indemnités pour un wagon détruit par le feu dans ces conditions.

Q. Croyez-vous que les taux de transport du bois de construction soient justes dans ces conditions?—R. Oh, non, ils devraient être réduits d'au moins 50 p. 100, ou les ramener à ce qu'ils étaient avant la guerre; les taux de transport océanique sont revenus à ce qu'ils étaient avant la guerre; les compagnies de transport maritime nous ont donné justice mais les chemins de fer ne l'ont pas fait.

Q. Quel était le taux de fret de Saint-Jean à la Havane il y a un an cet hiver?—R. Il était d'un dollar et nous avons obtenu qu'il soit réduit à 85c.

Q. Quel était le taux lorsque vous avez commencé l'an dernier, il y a un an l'automne dernier?—R. $1.25, je crois, sur le premier bateau.

Q. Et quel est le taux, actuellement?—R. Il est de 60c.

Q. Il a été réduit à la moitié de ce qu'il était il y a un an.

M. Hammell:

Q. Etes-vous intéressé dans l'importation des engrais pour vos clients?—R. Oui. Nous en avions 8,000 tonnes l'an dernier.

Le PRÉSIDENT: Nous reviendrons et nous entendrons M. Estey après le vote.

(A 10 heures et 25 minutes du soir le comité s'est ajourné, les membres du comité devant assister à un vote de la Chambre.)

Reprise de la séance.

M. Caldwell:

Q. Certains expéditeurs doivent payer les frais de construction des voies de chargement et payer les intérêts, et j'aimerais que ce témoin nous donnât des renseignements à ce sujet?—R. Il nous faut payer la construction des voies de chargement et aussi les intérêts sur les voies ferrées; il nous faut payer tous

les frais et les intérêts sur les voies ferrées, puis, pendant l'hiver il nous faut payer pour l'enlèvement de la neige sur ces voies de chargement, afin qu'on puisse y placer les wagons, autrement les compagnies refusent de placer des wagons à nos entrepôts et il arrive souvent que lors de l'enlèvement de la neige sur les lignes principales les chasse-neige envoient la neige sur nos voies de chargement, de sorte que nous devons payer pour enlever de nouveau cette neige.

Q. C'est-à-dire que ce sont leurs propres chasse-neige qui envoient la neige sur vos voies de chargement?—R. Oui, et nous devons payer pour faire enlever cette neige. J'ai ici, sous mes yeux, une facture pour deux voies de chargement, pour deux mois, février et mars, au montant de $14.72 pour le travail des cantonniers qui ont enlevé la neige sur nos voies privées de chargement.

Le président:

Q. Avez-vous d'autres questions?

Monsieur Hatfield, nous vous remercions beaucoup. Vous pouvez vous retirer.

M. Caldwell:

Q. Vous croyez que nous devrions faire une recommandation à ce sujet?—Oui.

Le PRÉSIDENT: Le témoin peut se retirer.

ORISON R. ESTEY, assermenté, interrogé par

Le PRÉSIDENT: Vous êtes membre du *New Brunswick Potato Exchange*, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. D'où venez-vous?—R. De Woodstock.

Q. Avez-vous, à l'automne de 1922, formé une association avec M. B. F. Smith, H. A. Bell et M. H. Johnston?—R. Oui, monsieur.

Q. Quel était l'objet de cette association?—R. Un arrangement conclu entre nous en vue de nous mettre en mesure de réunir, les uns les autres, assez de pommes de terre pour charger un navire en destination du marché de la Havane.

Q. Et vous nolisiez des navires à cette fin?—R. Oui.

Q. Et qui, sur le marché de Cuba, vous faisait concurrence?—R. Nos principaux concurrents, au point de vue canadien, étaient Porter, Hatfield, Gallagher et Clark.

Q. Une association?—R. Oui.

Q. Depuis quand n'existe-t-il plus de concurrence?—R. La lutte a cessé, je crois, le 5 février, mais ce fut avant cette date que l'on résolut de cesser la bataille, et c'est le 5 février que nous avons expédié en commun le premier wagon de pommes de terre, que nous avons nolisé le navire.

Q. Et maintenant les deux associations se sont réunies?—R. Oui.

Q. "Deux esprits, mais une pensée unique,
Deux cœurs battant d'un seul rythme"—

est-ce bien là l'image vraie de vos activités présentes?—R. A peine.

Q. Ce serait exagérer poétiquement quelque peu?—R. Un peu, oui.

Q. Jusqu'où va votre association?—R. Jusqu'ici: je puis vous dire qu'à l'époque de notre réunion, M. Bell, de la firme Woodstock Produce, quitta les affaires, ces dernières n'ayant pas été prospères et M. Bell n'étant plus en mesure de persister; il cessa donc toute opération. Depuis, MM. Smith, Johnston, Tarbell et moi-même avons fourni chacun le tiers de la cargaison de chaque navire.

[M. H. H. Hatfield.]

Q. Y a-t-il concurrence entre vous dans vos rapports avec les producteurs?—R. Oui.

Q. Concurrence réelle?—R. Oui, monsieur.

Q. Il suit que votre association s'arrête à une coopérative de vente sur les marchés extérieurs?—R. Oui, monsieur.

Q. Vendez-vous en coopérative sur le marché de Québec, à Montréal?—R. Non, par l'intermédiaire de nos bureaux seulement. Nous avons là un administrateur qui se renseigne sur l'état des prix du pays entier et effectue les ventes pour nous. Il offre, comme vendus, un wagon de pommes de terre ou plusieurs; si je désire un wagon, j'en prends un; si mon voisin en veut un, il le prend; sinon nous refusons simplement.

Q. La chose arrive-t-elle jamais que votre acheteur et celui de M. Hatfield se trouvent en même temps au même point d'expédition, à se faire concurrence dans l'achat des pommes de terre amenées là par les fermiers?—R. Oui, monsieur. A Upper-Woodstock nous nous sommes fait la lutte tout l'hiver. Je puis ajouter que dans la circonscription de Keswick, l'un des membres de notre association, M. Smith, y est mon plus redoutable concurrent; il permet à son agent de donner plus que n'offre mon propre agent aux fermiers, ce qui fait que je vais donner instruction de cesser les achats car je ne puis accepter à ces prix.

Q. Pour la vente à Cuba, vous déclarez fournir le tiers de la cargaison; c'est ce que fait votre groupe?—R. Oui.

Q. Et le groupe de M. Hatfield fournit les deux autres tiers?—R. Oui.

Q. Quand vous arrivez sur le marché de Cuba, comment vous y prenez-vous?—R. A l'exception de deux cargaisons, nous avons toujours vendu ici à St-Jean, avant de faire voile. Pour deux cargaisons expédiées en avril, nous n'avons pu tout écouler; cepndant, nous avons nolisé le bateau en comptant vendre avant la fin du chargement mais il fallut charger le navire et en expédier une partie en consignation dont nous avons confié l'écoulement à nos courtiers de l'endroit.

Q. Advenant que je fusse expéditeur indépendant de pommes de terre au Nouveau-Brunswick, aurais-je l'autorisation de me servir des vaisseaux que vous nolisez?—R. Non, monsieur.

Q. Même s'il restait de la place?—R. Il n'en reste jamais. Je veux dire que les navires ne sont pas toujours pleins mais qu'ils sont assez remplis pour la demande à l'époque du marché destinataire. Ce marché cubain est limité, dix à douze mille sacs par semaine étant tout ce que nous pouvons lui vendre.

M. Caldwell:

Q. La Havane ne prend-elle pas plus de dix ou douze mille sacs par semaine?—R. Je parle de nous, ici; il en part de New-York, il en part chaque semaine de Norfolk, dans la Virginie; ces dernières semaines, il en est venu quelque peu de Boston que je présume être des pommes de terre canadiennes d'entrepôt; puis viennent les expéditions européennes plus importantes. Il est entendu que la marchandise partie d'Halifax se rend d'ordinaire à Santiago et est distribuée un peu partout dans la région.

Q. Que penseriez-vous de l'idée de créer un service hebdomadaire, service régulier de tous les dix jours, par exemple, du port de Saint-Jean à la Havane, grâce auquel tous ceux qui voudraient expédier des pommes de terre pourraient le faire; quelles raisons, s'il y en a, s'opposeraient à cette opération?—R. L'opposition que j'y mettrais viendrait de l'expérience acquise, les années passées. On avait adopté ce système avec le Pacifique-Canadien, et je faisais mes expéditions par le Pacifique dont les bateaux partaient de Saint-Jean, mais je m'en suis personnellement mal trouvé.

M. Caldwell:

Q. Quelle année?—R. 1921.

[M. O. R. Estey.]

Le président:

Q. Monsieur Estey, ferai-je erreur en résumant la situation comme ceci: vous et vos associés, j'inclus le groupe de M. Hatfield, vous vous rendez compte que le marché de la Havane ne peut absorber qu'une certaine quantité de votre marchandise, de pommes de terre canadiennes, et vous avez pris les moyens de voir à ce que nul autre produit que le vôtre ne puisse atteindre directement ce marché? —R. Non, monsieur, vous n'avez pas raison.

Q. Pardon?—R. Non, monsieur, ce n'est pas ce que nous faisons.

Q. Où est-ce que j'erre? Si je parlais ainsi, où serait mon erreur? Et à quel moment cesserait-elle?—R. Voici simplement: on trouve au Nouveau-Brunswick et sur la rivière St-Jean assez d'expéditeurs pour charger un navire par semaine, le marché s'y prêtant. Il existe des courtiers expéditionnaires qui s'adressent à ces derniers chaque semaine pour les engager à expédier une cargaison de quelque 8,000 à 10,000 sacs. La même proposition nous est faite tous les jours. Il y a une compagnie qui a fait des frais considérables cette année en dépêches téléphoniques et télégraphiques à notre adresse.

Q. J'ai délimité mes observations au service direct entre Saint-Jean et la Havane.—R. Il est très facile de mettre la main sur tel nombre de vaisseaux que l'on désire à Saint-Jean. Mais il faut noliser en garantissant tant.

Q. Mais advenant qu'un vaisseau nolisé par vous pût accepter, sans surcharge, un certain nombre de sacs, vous ne permettriez pas que l'on embarquât ces sacs?—R. Non, monsieur, parce que nous aurions en mains des milliers et des milliers de sacs que nous ne pourrions expédier. Nous avons eu jusqu'à 5,000 sacs dans nos hangars au moment du départ des vaisseaux.

Q. En réalité, votre but est de ne pas permettre aux produits des autres de concurrencer les vôtres sur le marché de la Havane; c'est bien là votre but?—R. Pas, du moins, sur nos propres bateaux. Les gens peuvent expédier par d'autres bateaux, nous n'y verrions aucun mal.

Q. Supposons que vous seriez transporteur en commun, tenu d'accepter tout ce qui vous est offert, vous refuseriez tout de même à vos concurrents de se servir de vos propres bateaux pour leurs expéditions—soyons francs; c'est l'idée que je m'en fais.—R. Que je voie la proposition en pleine lumière. Si je présente...

Q. Comme je comprends la situation, elle est celle-ci: je vous autorise à me reprendre si je fais erreur. Votre groupe, réuni au groupe de M. Hatfield, nolise des vaisseaux pour le transport de pommes de terre, qui sont bien à vous et sur lesquels vous exercez un contrôle, jusqu'au marché de la Havane; c'est bien cela?—R. Oui.

Q. Or, ce marché, à vos yeux, n'en est pas un qui puisse offrir un débouché inépuisable pour la pomme de terre canadienne?—R. Oui.

Q. Puis vous jugez que la quantité de pommes de terre que vous expédiez sur les bateaux nolisés par vous suffit à alimenter le marché de pommes de terre canadiennes; jusqu'ici ai-je raison?—R. Oui.

Q. N'ai-je alors pas droit de conclure que votre intention, en refusant d'expédier sus vos vaisseaux d'autres pommes de terre que les vôtres, vient de la crainte qu'en autorisant ces expéditions, le produit des autres ne vienne sur le marché de la Havane et ne l'influence dans une certaine proportion, ce dont vos produits pourraient souffrir?—R. C'est exact.

M. Caldwell:

Q. Si d'autres expédiaient en ces régions, vous verriez vos activités restreintes?—R. Nous prendrions moins d'espace.

[M. O. R. Estey.]

Le président:

Q. C'est parler franc.—R. Ou encore baisser les prix une fois sur les lieux, en cas d'engorgement du marché.

Q. Pouvez-vous nous dire si dans les six derniers mois, par exemple, le prix des pommes de terre a varié pour la peine?—R. Oui.

Q. Quelle a été l'oscillation des prix?—R. Cela a débuté l'automne, en septembre, à $3 ou à peu près.

Q. Du baril de 180 livres?—R. Du baril de 180 livres de la Havane. A la deuxième cargaison, chute à $2.75. A la troisième, chute pour nous à $2.55.

M. Caldwell:

Q. A quelle date est-ce cela, monsieur Estey?—R. Le 9 octobre pour la deuxième cargaison. J'ai dit $2.75, c'est $2.70 qu'il aurait fallu dire.

M. Sales:

Q. Quand la première cargaison est-elle arrivée sur les lieux?—R. Je ne saurais fournir la date exacte de son arrivée. Le départ de Saint-Jean s'est fait le 25 septembre.

Q. Quels étaient vos prix alors?—R. $2.25. Ce bateau a été en réalité nolisé à la Havane, ce qui nous a évité de payer le fret sur cette cargaison. L'acquittement fut fait à la Havane. Nous sommes partis sur la base de $2.75 avec garantie de 75 p. 100 rendu à la Havane.

Le président:

Q. Dans les six derniers mois?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Serait-ce le cargo qui est arrivé le 7 octobre?—R. Non, il a quitté Saint-Jean le 25 septembre. La traversée prend à peu près neuf jours.

M. McKay:

Q. Je désirerais poser une question. Il existe deux groupes qui se partagent l'achat des pommes de terre. L'achat de ce produit comporte une concurrence active?—R. Oui.

Q. Mais pour la vente le prix était unique?—R. Pas à cette époque. Nous étions indépendants.

Q. Vendez-vous sur un pied d'indépendance à Cuba?—R. Tout l'automne. Nous y avons présentement un ou deux courtiers.

Q. Et vos prix sont les mêmes?—R. Oui, depuis le 5 février.

Q. Mêmes prix pour Cuba?—R. Oui.

Q. Et pourtant les prix d'achat diffèrent?—R. Du chef de la concurrence.

Q. Il y a concurrence d'une part mais au moment de la vente, mêmes prix? —R. Oui.

Q. La concurrence est-elle réelle au moment de l'achat?—R. Il arrive des moments où la concurrence est telle que l'un des deux s'arrête et dit à l'autre: "Vous avez trop confiance dans le marché pour que je suive; je vous laisse donc le champ libre; achetez les pommes de terre."

M. McKay: J'ai vu faire des achats de cette façon.

Le président:

Q. C'est de ceci qu'il s'agit. Quelle a été, dans les six derniers mois, le point culminant de l'oscillation des prix à Cuba?—R. Le 31 octobre, on vendait $2.55 les 180 livres toute une cargaison.

Q. Et quel fut le plus bas prix?—R. Ce fut là le plus bas prix.

[M. O. R. Estey.]

Q. Et les plus hauts prix, $3.50?—R. La première cargaison du 31 mars s'est vendue $3.60.

Q. Les prix obtenus pour vos pommes de terre ont donc varié de $1.05 entre les plus hauts et les plus bas prix?—R. Oui.

Q. Dites ce qu'a été l'échelle des variations, dans le même laps de temps, dans les prix payés au fournisseur?—R. Le 8 septembre, alors que nous avons commencé à acheter pour le marché, les prix allaient de 75 à 90c. pour les Cobblers, que l'on recherchait pour cette cargaison.

Q. Quels furent vos plus hauts et vos plus bas prix entre ces deux dates? —R. Les prix montèrent à $1. On peut dire que nous avons acheté des pommes de terre de semence à $1.50, en amont de Grand-Falls, et que nous les avons expédiées sur ce marché en barils.

Q. Ce prix est-il inclus dans les $3.60?—R. Non, monsieur.

Q. Ne parlons plus des pommes de terre de semence. Je désire comparer ce que vous avez payé au producteur à ce que vous avez obtenu sur le marché de Cuba. Vous dites que vos prix les plus élevés ont été de $3.60 le baril, et vos plus bas, $2.55?—R. Oui.

Q. Quels ont été les plus hauts et les plus bas prix payés au producteur, et quels, les plus bas?—R. Les plus hauts prix accordés aux producteurs ont été de $1.75, sur le bateau, en sus de la commission pour le chargement et autres charges.

Q. Et les plus bas prix?—R. 75c.

M. Caldwell:

Q. Jusqu'à fin mars, quelle a été la marge des prix payés au fermier? -R. Pour la plus grande partie de ce laps de temps, ce fut environ $1.

Q. On n'avait pas dépassé $1?—R. Non, monsieur.

Le président:

Q. Avez-vous plus de tendresse pour le producteur que M. Hatfield?—R. M. Hatfield a cet avantage qu'il a en mains quantité de maisons solides, ce que je n'ai pas. J'achète en à-côté, ce qui me permet de payer un peu plus cher que lui, vu l'absence pour moi de tous frais généraux.

Q. M. Gordon vient de consulter les données fournies par M. Hatfield. Ses plus hauts prix au fermier ont été de $1.10, et vous, $1.75. Il semble que vous soyez plus qualifié au titre d'ami du fermier que lui.—R. Je ne puis vous donner des dates exactes. Mon teneur de livres n'a fait que copier les quantités achetées de divers fournisseurs, sans y faire entrer les dates. Je parle d'après les départs de cargos.

Q. Existe-t-il quelque doute sur l'exactitude approximative de ces données? —R. J'ai obtenu la même moyenne. L'auteur a simplement établi la moyenne des expéditions pour Cuba pour le temps de la saison et jusqu'au 31 mars. Je puis vous fournir la même chose.

Q. Je désire avoir l'oscillation des prix. De ce que vous dites, elle me semble fort raisonnable, l'échelle de vos prix pour Cuba. La marge des prix de vos produits était de $1.05, et celle des prix payés au producteur, de $1. La chose me semble parfaitement raisonnable. Cependant, pouvez-vous expliquer le fait d'avoir été obligés de payer $1.75 pendant cette période, alors que les plus hauts prix payés par M. Hatfield atteignait à peine $1.10; ce dernier sait-il mieux que vous faire les achats?—R. Je ne suis pas bien certain qu'il soit passé beaucoup de marchandises à $1.75 dans la dernière cargaison de mars. Je suis d'avis que cette proportion se trouvait en entrepôt à Saint-Jean. Toutes nos expéditions sont dans nos livres. Le prix que je vous ai indiqué comptait pour la dernière expédition de mars, et je vois, par ailleurs, de temps en temps $1.25 et ailleurs $1. Je puis ajouter que j'ai acquis directement assez de marchan-

[M. O. R. Estey.]

dises d'autres commerçants sur une base de $1.80, marchandises livrées soit en vrac, soit en sacs, ce qui m'évitait les frais de chargement.

Q. Je vois que les prix fournis par M. Hatfield valent pour les pommes de terre uniquement.—R. Oui.

Q. Cet écart de $1.10 à $1.75 n'est pas si sensible dans la réalité des choses qu'il semble l'être?—R. Non, monsieur.

M. CALDWELL: Une bonne part des frais portés par M. Hatfield à la rubrique des frais généraux serait, pour M. Estey, portée à la rubrique du coût des pommes de terre.

Le PRÉSIDENT: M. Hatfield étant sur les lieux, nous lui permettrons d'intercaler ici la réponse à cette question en fournissant des éclaircissements en la matière.

M. HATFIELD: On m'a demandé les prix payés au producteur jusqu'au 31 mars. M. Estey a payé $1.75 jusqu'à cette date, et moi, jusqu'à $2 après le 31 mars.

M. CALDWELL: Les pommes de terre que vous avez payées $1.75 seraient-elles celles que vous avez vendues $3 à Cuba?

M. HATFIELD: Pas sur la cargaison de mars.

M. CALDWELL: Auraient-elles été achetées après expédition faite?

M. HATFIELD: Elles ont été achetées après expédition faite. Vous le constaterez si vous jetez les yeux sur ces dossiers. Vous y constaterez l'ascension des prix jusqu'au 20 mars. Jusque-là les plus hauts prix payés par nous avaient atteint $1 le baril. Après mars, ce fut de $1.75 à $2.

M. SALES: M. Estey nous a dit $3.60 comme prix du marché à Cuba en mars.

M. CALDWELL: Je crois que nous pouvons abréger le débat en partant de l'expédition de septembre dernier. Vous avez obtenu $2.90 pour cette cargaison à Cuba?—R. Oui, $2.90 à Cuba.

Q. On nous a parlé ce matin d'une combinaison d'intérêts dans le commerce de la pomme de terre à Cuba, et je crois que nous pouvons abréger le débat en partant de cette unique cargaison et en déclarant la discussion close. Vous avez vendu cette cargaison à $2.90; or, j'ai ici la cote hebdomadaire. Relativement aux conditions du marché pour la semaine close le 7 octobre qui comprend votre cargaison, elle dit: "En dépit d'arrivages importants la semaine passée, les prix sont restés stationnaires ou à peu près en regard de ceux de la semaine précédente." Puis elle ajoute que la vente s'est faite à $4.05. Vous avez obtenu $2.95?—R. Oui.

Q. Et les droits étaient de 60c.?—R. Oui.

Q. Cela nous fait $3.55, ce qui laisse à vos acheteurs de Cuba une marge de 45c.?—R. Ces gens ne veulent pas travailler pour les beaux yeux des gens.

Q. Prenons maintenant les cargaisons de la semaine close le 21 octobre. Vos deux entreprises avaient expédié des cargaisons devant arriver à Cuba au cours de la semaine close le 21 octobre?—R. De quel vaisseau s'agit-il?

Q. Le nom du vaisseau me manque.—R. J'ai, pour le 8 octobre, le *San Benito* chargé à Boston; quelques milliers de sacs. Rien ne nous est arrivé à la Havane venant de St. John le 28 octobre.

Q. Il s'agit du vaisseau *Anna* arrivant à St. John le 21 octobre?—R. C'est le nom de notre vaisseau.

Q. Combien avez-vous obtenu sur cette cargaison?—R. $2.70.

Q. Les droits étant de 60c.?—R. Il faut compter aussi ce que l'on appelle là-bas les frais de camionnage. On compte 10c. de frais de camionnage du quai à l'entrepôt.

Q. La vente a été cette semaine-là de $3.50, ce qui n'autorisait qu'une très faible marge?—R. Oui.

[M. O. R. Estey.]

Q. Maintenant vous nous avez déclaré que, à votre sens, il ne serait pas opportun d'avoir des départs réguliers de Saint-Jean?—R. Oui. La raison que j'en ai donnée est que le pays est constamment inondé de publicité originaire de Cuba et émanant de courtiers qui tâchent de mettre sous les yeux des expéditeurs ce que seraient leurs vastes profits à condition de n'avoir affaires qu'avec eux. J'ai mordu à cette amorce il y a eu un an l'hiver dernier. J'y ai mordu une couple de fois avec assez d'avidité, mais je n'y mords plus. Il en coûte trop.

Q. Il s'agit de l'hiver de 1921?—R. Oui.

Q. Il n'y avait pas à Saint-Jean ce qu'il fallait pour faire d'expéditions?—R. Non.

Q. Comment vous y êtes-vous pris; avez-vous fait voile en plein hiver?—R. Oui.

Q. Toutefois cet hiver a été peu rigoureux?—R. La fortune nous a fort bien servis car nous avons eu du temps doux à chaque expédition à destination de Cuba.

Q. Eussiez-vous essuyé un hiver comme celui de l'an dernier, que serait-il advenu?—R. Notre produit aurait été chargé et aurait complètement gelé, donc perte absolue pour nous.

Q. Il n'existait aucune organisation contre la gelée aux entrepôts? R. Non.

Q. Ce qui fait que vous couriez des risques considérables en faisant des expéditions cet hiver-là?—R. Oui, c'était, quelque peu, de jeu.

Q. Sans entrepôt doté d'une installation contre la gelée l'hiver dernier, auriez-vous pu expédier à Cuba?—R. Non.

Q. D'après vous, M. Hatfield et M. Porter ne vous auraient pas amenés à eux si vous n'eussiez pas pu, de quelque façon, pénétrer, malgré eux, sur le marché cubain?—R. Je ne le crois pas. Jugeant sur la capacité de leurs entrepôts, ils auraient eu bien tort d'agir de la sorte en ayant en mains suffisamment de pommes de terre. Ce fut le résultat d'une impulsion du cœur.

Q. Pensez-vous que ces personnes ont vu d'un bon œil l'installation de votre deuxième entrepôt à Saint-Jean l'été dernier?—R. Non, naturellement; moi-même si j'avais en mains une entreprise créée par mes propres moyens et que je fusse en mesure d'exploiter pleinement, je ne verrais pas avec agrément l'apparition de trop nombreux concurrents sur le marché.

Q. C'est trop naturel, et je ne vous blâme pas. Quand, l'automne dernier, vous avez débuté dans vos expéditions, avez-vous eu quelque difficulté à trouver des partenaires pour noliser les vaisseaux?—R. Oui, c'est justement ce qui nous a donné le plus le travail. En effet l'ancien mode d'opérer nous faisait une obligation de nous entendre avec les compagnies de navigation auxquelles nous nous engagions à fournir ou à leur garantir un chargement d'au moins tant de bateaux, huit, dix ou douze par saison, en sus d'une garantie sur les prix.

Q. Sur les prix du fret?—R. Oui.

Q. Cela semble une affaire de quelque envergure?—R. Oui. J'ai fait la proposition à nombre d'expéditeurs utilisant la rivière Saint-Jean et tous m'ont répondu: "Non, monsieur, nous refusons absolument de courir de tels risques".

Q. Ils avaient peur?—R. Oui.

Q. Ils s'en faisaient une image effrayante?—R. Oui.

Q. Advenant une certaine régularité d'expéditions de Saint-Jean, auriez-vous quelque embarras à vous procurer la main-d'œuvre pour charger les 2,000 sacs qui constituent une cargaison?—R. Non pas, pourvu que ma cargaison fût vendue avant que de quitter Saint-Jean, à un profit raisonnable.

Q. La vente de votre produit était faite avant qu'il ne quittât Saint-Jean, ce dernier hiver?—R. Oui.

Q. Parce que vous vous êtes rendu compte du peu de profit qu'il y avait à l'écouler par voie de consignation?—R. Non.

[M. O. R. Estey.]

Q. Etes-vous d'avis que la situation se serait trouvée modifiée, advenant un départ régulier de Saint-Jean et l'absence d'obligation à noliser un vaisseau?—R. Nous ne ferions pas de consignation.

Q. Vous ne changeriez pas votre façon d'opérer?—R. Non.

Q. Cependant plus de gens seraient en mesure de faire des expéditions?—R. Oui.

Q. Et vous n'auriez aucun travail à faire pour vous assurer un cargo?—R. Advenant l'existence d'un débouché assuré, nous serions capables de noliser un cargo par jour à Saint-Jean.

Q. M. Hatfield a affirmé qu'advenant l'existence d'un service régulier, les gens ne s'en prévaudraient pas.—R. Je veux dire, si l'on pouvait vendre les pommes de terre.

Q. Vous n'expédieriez pas sans être certain de vendre de façon ou d'autre?—R. Non.

Q. Et vous ne pensez pas que beaucoup d'expéditeurs consentissent à courir le risque?—R. Et pourtant ils se sont risqués l'an passé.

Q. Mais ils ne s'y sont pas risqués plus qu'une fois ou deux?—R. Je crois que M. Clark a fait au moins quatre expéditions, et M. Nodden, deux ou trois.

Q. M. Hatfield a déclaré que vous et lui vous vous passiez à tabac mutuellement sur le marché de Cuba au début de l'année?—R. C'est vrai.

Q. Lutte assez dure?—R. Tellement dure, que nous nous sommes fortement exposés à perdre tout notre avoir.

Q. Et qu'est-ce qui a amené l'amalgamation? Qui a fait le premier pas?—R. Il serait assez difficile de le dire.

Q. Tous deux y pensaient mais aucun n'osait l'avouer.—R. Je crois que nous nous sommes entendus le jour où nous nous sommes rencontrés ici même pour faire le nécessaire en vue d'obtenir que le peuple cubain ne nous frappât pas des droits exorbitants projetés. Sur le terrain et en cours de route, nous nous sommes entretenus au long de la question et je soumis la proposition que nous nous unissions, cartes sur table; que s'il y avait possibilité d'unir nos efforts sur des bases raisonnables, de le faire· et, dans la négative, nous en tenir à la routine.

Le PRÉSIDENT: Nous ne nous opposons pas, monsieur Caldwell, à ce que ces deux messieurs réunissent leurs intérêts en vue d'assurer une vente collective, si par là ils croient pouvoir obtenir davantage du marché cubain.

M. CALDWELL: Certainement non.

Le PRÉSIDENT: Le seul embarras est que s'ils s'unissent en vue de réduire le prix octroyé au producteur du Nouveau-Brunswick, c'est alors que naît une source légitime d'opposition. Ces gens jurent sur ce qu'ils ont de plus sacré qu'ils se livrent une lutte aussi dure que faire se peut en matière d'achat; mais, une fois l'achat effectué, leurs dispositions changent à vue et font place à un travail coopératif de mise en vente.—R. Je pourrais incessamment citer un exemple. Mais je me refuse à nommer l'acheteur.

Q. Point de raison pour que vous vous absteniez.—R. Je dirai alors franchement qu'il s'agit de M. Porter. Quand cet homme se met dans la tête de se procurer des pommes de terre, il achète sans s'arrêter à consulter son voisin sur l'opportunité de payer 25c. de plus; s'il veut des pommes de terre, il s'en procure. Souventes fois, il a fait monter le prix de 25c. sans crier gare à son voisin qui achète en même temps que lui. Tout ceci ne semble donc pas prendre des airs de collusion.

Q. M. Porter agit ainsi; quant à M. Hatfield, a-t-il recours à cette méthode de faire monter les prix sans en dire mot à ses concurrents sur le même marché?—R. J'ai eu connaissance que la chose se soit produite à Upper-Woodstock.

[M. O. R. Estey.]

Q. La chose se fait-elle couramment, monsieur Estey?—R. Je vais vous dire où elle se pratique couramment. Supposons que trois d'entre nous fassions un chargement sur une voie de garage, chacun avec un travail partiellement achevé. Possible que ma cargaison ne soit pas écoulée, que mon concurrent ait une cargaison d'écoulée et qu'il doive compter sur une chargement expéditif en vue d'atteindre le marché avant un changement de cote; il pourrait alors se faire qu'il autorisât ses gens à payer 10, 15 ou 20c. de plus pour satisfaire la demande.

M. Sales:

Q. Quelques cents?—R. Oui, il peut aller jusqu'à 25, 50 ou 75c.

Le président:

Q. Cela dans une occurrence plus ou moins exceptionnelle?—R. Cette occurrence se présente assez fréquemment.

Q. Combien de fois sur dix? Une fois?—R. Oui, trois ou quatre fois sur dix pour toutes les voies de chargement qui s'échelonnent sur la rivière.

Q. Trois fois sur dix. Et pour les sept autres fois qu'arrive-t-il?—R. Il n'existe nulle entente. On achète simplement la quantité qu'il nous faut. Plus aucune raison d'acheter plus promptement que la normale.

Q. C'est alors que vous offrez les mêmes prix?—R. Oui.

Q. Qu'est-ce qui règle ces prix?—R. Il est généralement arrivé l'an passé que l'on se soit guidé sur les prix du marché de Montréal, sur le marché domestique. Cette année, nous avons payé 10 à 25c. de plus que le marché domestique, et ce presque sans désemparer.

Q. Vous entendez-vous, à l'avance, sur ce que vous vous proposez de payer?—R. Non, monsieur.

Q. Bien sûr?—R. Nous prenons le contact et nous disons: "Combien payez-vous"? Un fermier se présente et dit: "M. Hatfield offre $1.25". J'approche alors M. Hatfield.

Q. Et que répondez-vous au fermier?—R. Je m'enquiers pour m'assurer si le fermier dit la vérité ou s'il cherche à me refaire.

Q. Et si la véracité du fermier se confirme, que faites-vous? Offrez-vous $1.30?—R. Non, à moins que je n'aie un wagon sur les bras.

Q. Ce n'est donc que dans l'occurrence plutôt rare où vous deviez charger un wagon avec hâte que vous offrez plus que votre concurrent, n'est-ce pas?—R. Certaines fois que l'on se propose d'entreposer, on va ainsi de l'avant.

Q. Ce n'est que dans des cas qui se présentent trois fois sur dix que vous offrirez autre chose que votre concurrent; mais, règle générale, vous offrez les mêmes prix, n'est-ce pas?—Règle générale, oui; exception faite pour Cuba où le fret varie suivant le nombre de milles. Pour Woodstock, on peut payer 5c. de plus.

Q. Quand je vous demande de comparer vos prix à ceux de vos concurrents, j'entends naturellement pour les mêmes endroits.

M. Sales:

Q. Combien d'entrepôts avez-vous à votre disposition?—R. Un seul. J'achète assez souvent à même les approvisionnements garés; assez souvent aussi des expéditeurs en train d'effectuer des chargements mais je ne me soucie pas de jouer sur les marchés eux-mêmes.

M. Milne:

Q. Si le fermier ne proteste pas au sujet des prix offerts, vous n'élevez pas ces derniers?—R. Si le fermier ne proteste pas?

[M. O. R. Estey.]

Q. Vous venez de dire que si le fermier vous rapporte que M. Hatfield offre 25c. de plus que vous, vous vous mettez en contact avec ce dernier pour vérifier, puis vous fixez l'offre. J'en déduis que si le fermier ne proteste pas, vos prix restent stationnaires, même si ces prix sont de 25c. plus bas que la cote du marché?—R. La chose ne se présente pas souvent. Le fermier se tient aussi au courant que nous.

Q. Est-ce là votre façon coutumière d'agir quand le fermier vient à protester? —R. Oh, non, en cas de demande, comme il y a quelques semaines, et les prix s'élevant du côté des Etats-Unis, tous les commerçants courent sus aux pommes de terre disponibles pour traverser la frontière. Toutes les pommes de terre ne conviennent pas à ce marché. Il y a eu demande de "Cobblers" et "Green Mountain" mélangées, et à Woodstock un certain commerçant pouvait payer de 25 à 50c. de plus le baril que pour un chargement entier de "Cobblers" que notre propre marché requérait.

M. Sales:

Q. Quelle fonction effectue cette bourse de pommes de terre?—R. Cette bourse constitue pour nombre d'expéditeurs l'intermédiaire de vente.

Q. Combien comptez-vous de membres?—R. Nous sommes sept, je crois, pour le présent.

Q. Votre bourse, comme la bourse des grains, fait-elle parvenir ses prix aux diverses stations?—R. Oui, monsieur, sa fonction est de manœuvrer le commerce sans désemparer, de susciter la vente.

Q. De sorte que M. Hatfield, de son côté, faisait savoir à ses clients que tel et tel jour ses prix étaient tels et tels, j'imagine?—R. Oui.

Q. Et ce prix est le prix de la bourse des pommes de terre?—R. Non, la bourse des pommes de terre n'est pas acheteuse. Elle n'est qu'une agence de vente. Nous y avons un administrateur renseigné sur chacun des acheteurs de la province, en contact continuel avec eux soit pour dicter ses prix, soit pour recevoir les offres, toujours en vue de chargements de pommes de terre. Tour à tour, il envoie les gens voir l'expéditeur qu'il représente en les dirigeant sur certains courtiers.

Q. Vos prix ne concordent pas avec les chiffres fournis par M. Pirie. Ce dernier a dit qu'à Cuba les pommes de terre varient de $3.25 à $4.50, le sac. Vous-mêmes obtenez de $2.95 à $3.60, j'imagine?—R. Oui, monsieur. J'ai pris connaissance de la déclaration de M. Pirie.

Le PRÉSIDENT: Je ne crois qu'il soit convenable que nous siégions plus avant dans la nuit. Il est onze heures et demie.

M. SALES: Nous voulions servir ces messieurs.

Le PRÉSIDENT: Notre intention est de bien traiter ces messieurs et personne n'est plus dévoué à cette fin que le président. S'il existe un désir général de poursuivre l'interrogatoire des témoins, il me semble que nous pourrions le faire demain dans la matinée.

M. Sales:

Q. Je désirerais connaître le coût de transport d'un baril de pommes de terre de St-Jean à Cuba?—R. De St-Jean à Cuba?

Q. Prenons une station de chemin de fer moyenne, choisie par le fermier comme point d'embarquement, qui permette à ce dernier de se faire une idée des prix qu'on lui octroie pour son produit et le prix du marché de Cuba?—R. La moyenne calculée par nous, à notre entrepôt, frais d'ensachement et de mise en baril inclus, tri et réensachement à St-Jean également compris, fret océanique, livraison à la Havane, a été de 40c. le baril, à 180 livres du sac. Il y a un mot de M. Pirie que je désirerais relever. Il a déposé qu'il vendait en quantité à un certain Estey, mais qu'après l'entrée de ce dernier dans la combinaison, fini les

[M. O. R. Estey.]

achats de pommes de terre. J'ai en mains des factures qui nous mettent sous les yeux à l'époque de l'entrée dans la combinaison...

Le président:

Q. Ou de l'entrée dans l'association?—R. Oui. Je crois avoir acheté de M. Pirie dix ou douze wagons entiers, dirigés ensuite sur St-Jean-Ouest puis sur Cuba.

Q. Quelle proportion établissez-vous avec ce que vous achetiez auparavant? —R. A l'automne, j'ai acheté à un moment donné 4,000 sacs, de la semence, sujet éliminé ici. Voyons, je n'ai pas cette donnée. Je ne sais. Peut-être l'ai-je.

M. Hammell:

Q. Combien de ces sacs de 180 livres entrent dans un wagon ordinaire?—R. Des sacs de la série 79, il en entre d'ordinaire 250, mais 200 vous donnent bien la capacité d'un wagon. Une certaine série, celle des 288, ne donnera que 200 sacs ou à peu près.

Le président:

Q. Ces prix offerts au fermier valent pour toute la récolte?—R. Oui. Mais vous n'expédiez pas toute la récolte à Cuba?—R. Non.

Q. Les meilleures pommes de terre sont dirigées sur Montréal et Toronto? —R. Nous expédions les meilleures?

Q. Oui.—R. Nous n'avons pas touché à Toronto du tout.

Q. Disons Montréal?—R. Quand nous faisons des envois à Montréal, nous choisissons la classe A.

Q. Vous classez votre produit et vous envoyez la crème à Montréal, la deuxième qualité allant à Cuba?—R. Non, pour le marché de Cuba, on choisit une pomme de terre légèrement plus petite qui peut entrer dans la classe A; cependant, M. McIntosh s'est rendu à Saint-Jean l'automne dernier et nous a demandé d'étamper nos sacs "Canadienne, classe A". Il a dit: "Et surtout n'ayez crainte. Vous nous fournissez un produit de toute première valeur, et nous voulons que vous étampiez comme je vous le dis."

Q. Les plus gros sujets vont à Montréal et vous en tirez de meilleurs prix que de ceux dirigés sur Cuba?—R. Non. Il ne s'est pas trouvé un seul expéditeur à Montréal, cette saison, qui ait réussi à joindre les deux bouts.

M. Caldwell:

Q. Les prix élevés de Montréal sont-ils fonction déterminante des envois effectués pour cette ville?—R. Oui.

Q. S'il existait un taux de fret de la nature de celui de 1914, vous préfériez expédier à Montréal?—R. Oui, dans une certaine mesure.

Q. Revenant à la déposition de M. Pirie, ne serait-il pas possible de croire à une méprise de la part de ce dernier? Ne peut-il se glisser une erreur de sa part sur l'époque de votre entrée dans la combinaison?—R. J'imagine qu'il ignore tout de la date de notre marché.

Q. Vous pouvez avoir raison tous les deux?—R. Il court tout de suite aux conclusions. C'est tout.

Le président:

Q. Les pommes de terre achetées du fermier à un certain prix, vous les vendiez à perte ou à profit. Ce qu'il vous faut faire est ceci: non seulement établir la comparaison entre ce que vous payez et ce que vous vendez à Cuba, il vous faut établir la comparaison entre ce que vous payez et vendez, soit à Montréal, soit à Cuba, soit à tout autre débouché?—R. La façon dont je m'y prendrais comporterait le prix coûtant et le prix de vente, tous frais inclus.

[M. O. R. Estey.]

Q. Tous nos calculs présents ont valu pour les recettes à Cuba. La chose peut apporter un coefficient juste ou faux, car j'imagine bien que de temps à autre il arrive que vous encaissiez un profit plus rond de la vente de certaines grosseurs de pommes de terre et de l'expédition de certaines autres grosseurs à Cuba.—R. La chose peut arriver, mais au cours de la saison dernière, je pourrais mentionner quelques expéditions que j'ai dirigées sur Montréal. Or, j'ai bien failli avoir à les reprendre et à les ramener à Saint-Jean plutôt que de les vendre à perte sur le marché de Montréal. Toutes mes expéditions à Montréal cette année ont été déficitaires.

Q. Ce que je veux établir est qu'il ne faut pas mesurer la somme de vos affaires sur ce que vous payez au producteur du Nouveau-Brunswick, pas plus que ce que vous tirez du marché de Cuba, vu que vous payez au producteur certains prix pour ce que l'on appelle "le tout venant", je parle du producteur du Nouveau-Brunswick. Vous lui donnez un certain prix pour toutes ses pommes de terre que vous dirigez ensuite, après tri, sur le marché le mieux approprié, le restant allant à un autre marché plus favorable; mais jusqu'ici tout l'effort de la comparaison a porté sur le prix payé au producteur et le prix encaissé sur un certain marché, l'autre marché étant négligé.—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Il a dit, je crois, qu'il y a sept membres de la bourse des pommes de terre présentement. Qui sont ces messieurs?—R. Porter & Company; Gallagher; Bohan Company; B. F. Smith & Company; Hatfield & Company; Nelles & Clark; Estey. Une couple d'autres se sont retirés.

Q. Johnson est-il membre?—R. Non, Johnson s'est retiré.

Q. L'association a déjà été plus nombreuse?—R. Oui. Benny McIsaac en a déjà fait partie. Il n'est plus expéditeur.

Q. McCain y est-il?—R. Oui, maintenant.

Q. Pirie a-t-il jamais appartenu à votre groupe?—R. Non.

Q. Ou McLaughlin, de Perth?—R. Non.

Q. Ni M. Boyce?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes fort obligés de vos renseignements. Le professeur Swanson nous arrive de la Saskatchewan. Il a étudié le crédit rural. Si vous le jugez bon, je vais prier le professeur Swanson de venir ici demain. Il est professeur d'économie politique à l'université de la Saskatchewan.

M. SALES: Je ne crois pas que sa déposition prenne une heure.

Le PRÉSIDENT: Nous pouvons le faire venir demain dans l'après-midi. Je serais fort aise de l'entendre.

Le comité s'est ajourné à 10.30 heures du matin, le mercredi 9 mai 1923.

SALLE DE COMITÉ, n° 268,
MERCREDI, le 9 mai 1923.

Le comité spécial choisi afin de s'enquérir sur les conditions agricoles dans tout le Canada, se réunit à dix heures et demie du matin, M. McMaster, le président, au fauteuil.

JOHN M. IMRIE est appelé et assermenté.

Le président:

Q. M. Imrie, quels sont vos noms au complet?—R. John M. Imrie.

Q. D'où venez-vous, M. Imrie?—R. Je viens d'Edmonton, Alta.

[M. O. R. Estey.]

Q. Je suppose que vous êtes venu devant nous afin de nous faire connaître vos opinions touchant les conditions agricoles au Canada?—R. Je viens ici à titre de représentant d'une délégation du conseil de ville d'Edmonton et du *Edmonton Board of Trade.*

Q. Peut-être avez-vous quelques déclarations à nous faire. Dans l'affirmative, il nous fera plaisir de vous entendre. Avant de commencer, dites-nous quel est votre état?—R. Je suis le directeur gérant du *Edmonton Daily Journal* et du *Farm Weekly,* deux journaux.

Q. Un journal quotidien et un hebdomadaire?—R. Oui. C'est seulement au sujet d'un aspect qu'offrent les conditions agricoles, que cette délégation désire vous faire certaines représentations. Comme entrée en matière à ces représentations, j'aimerais avancer la proposition générale que dans un pays nouveau comme le Canada, où l'agriculture est l'industrie fondamentale, et contribue dans une grande mesure au commerce d'exportation du pays, il est essentiel à la prospérité générale et au développement futur, qu'on fournisse toutes les facilités raisonnables pour la vente profitable de l'excédent des produits agricoles du pays, parce qu'après tout c'est le sol qui est la véritable source productive de la richesse du pays. Il ne peut pas exister de prospérité nationale si l'agriculture languit. Dans le passé nous avons prêté une grande attention aux questions de production, afin d'améliorer les méthodes de production, et d'augmenter le rendement du sol. Nous n'avons pas prêté tout à fait la même attention à la vente des produits ainsi obtenus.

La production du blé au Canada a augmenté de 55,000,000 de boisseaux dans la première année de ce siècle, comme vous le savez tous, jusqu'à 399,000,000 de boisseaux l'année dernière. Toute cette production, sauf 24,000,000 de boisseaux provient de l'ouest canadien— ce qui constitue 93.8 p. 100 du total. Cependant après avoir produit la plus grande récolte dans son histoire, l'Ouest ne se trouve guère dans une meilleure situation financière que l'année précédente. Nous concédons au début que le Canada n'est pas en mesure de contrôler le cours du blé, mais il peut l'influencer dans une certaine mesure. Par-dessus tout, il y a certaines choses que nous pouvons faire à l'intérieur de notre pays afin d'assurer que le prix du blé soit plus rémunérateur à nos propres producteurs. C'est sur ce point en particulier que nous avons certaines représentations à vous faire.

Laissez-moi vous rappeler que lorsque la culture du blé s'est introduite dans l'ouest canadien, il n'y avait qu'un seul débouché possible pour ce blé. Le canal de Panama n'était pas encore construit, et même la première de nos lignes transcontinentales n'avait pas atteint la côte du Pacifique. De sorte que la production du blé dans les premières années a dû se diriger vers l'est. Plus tard, les colons se sont établis en plus grand nombre dans l'Ouest, la production du blé a augmenté énormément. Des facilités supplémentaires furent établies pour l'expédition de ce blé, mais elles faisaient toutes partie de cette même route originaire vers l'Est. Finalement l'immense pays de la rivière La Paix fut ouvert à la colonisation, et ses cultivateurs furent aussi obligés d'expédier leurs produits à un océan éloigné de 3,000 milles, bien qu'un autre océan donnant un accès direct au marché mondial de Liverpool, par le canal de Panama était presque à leurs portes. Cette expédition forcée de notre production de blé venant de l'Ouest par une seule voie de transport, c'est-à-dire les grands lacs, a eu un résultat inévitable. On a vu une hâte fiévreuse afin de moissonner, battre et de vendre le blé. Nos compagnies de transport ont été presque impuissantes à le transporter à la tête des Lacs avant l'hiver. Il s'y est produit de la congestion et les navires des Lacs ont été en grande demande pour le transporter avant que les lacs ne prennent. Ces conditions ont créé des frais inutiles pour les moissons, elles ont augmenté les frais pour les compagnies de transport qui se sont vu forcées de construire du matériel roulant. Ces conditions ont rendu possible la hausse du taux de fret

[M. J. M. Imrie.]

par les voituriers des Grands lacs, et elles ont causé le déversement de presque la récolte entière de blé de l'Ouest sur le marché mondial en même temps, ou dans l'intervalle de deux ou trois mois. Ceci a eu pour résultat inévitable la diminution de la marge entre le prix mondial et le prix que le cultivateur a reçu pour son produit. Ce résultat s'accuse vivement actuellement, alors que ce prix mondial est si faible, en comparaison avec le prix des marchandises que le cultivateur est obligé d'acheter. Cette délégation n'a aucune plainte à faire à ce propos, son attitude tend plutôt à être constructive que critique. Notre proposition constructive est la suivante: le temps est certainement arrivé où nous devons avoir deux débouchés naturels pour le grain de l'ouest du Canada, au lieu d'un. Nous avons les facilités naturelles pour ce débouché dans l'océan Pacifique et dans le canal de Panama. Nous avons l'avantage d'un accès en tout temps au marché mondial.

Q. Pardonnez-moi de vous interrompre, monsieur Imrie. On nous a fait des représentations en faveur d'un troisième débouché, allant dans une direction nord. Avez-vous quelque représentation à faire à ce sujet?—R. Nous n'avons pas de représentation constructive. Nous ne l'envisageons pas, nous de l'Alberta, de la même manière que la route du Pacifique-Panama.

Q. N'est-ce pas parce que vous aimez moins la baie d'Hudson et que vous lui préférez la route du Pacifique?—R. Nous croyons que la route de la baie d'Hudson ne présente pas de solution pratique à notre problème.

M. SALES: Puis-je faire remarquer que la route occidentale a été débattue à la Chambre et que la plupart des membres la favorisent tout à fait.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Imrie, vous feriez mieux de continuer, vous nous donnez toute satisfaction maintenant.

Le TÉMOIN: Dans l'Alberta, nous sommes très sensibles sur ce point.

Le président:

Q. Continuez, il nous fait grand plaisir de vous entendre.—R. Nous prétendons que les avantages résultant de la propagande agressive en faveur de cette route occidentale, ne profiteraient pas seulement à ces régions dans l'extrême ouest dont les récoltes seraient transportées par cette voie, mais que tout le Canada en bénéficierait, et particulièrement toute l'industrie agricole au Canada. L'établissement de la nouvelle route ouverte toute l'année exercerait une concurrence salutaire sur les frais de transport par la route vers l'est, et ainsi, la Saskatchewan, le Manitoba, et l'est canadien—du moins l'industrie agricole dans ces trois régions—bénéficierait dans une grande mesure, sinon autant que l'agriculture dans la moitié occidentale des prairies. Sans doute, l'agriculture en retirerait encore des bénéfices particuliers et directs dans la moitié occidentale des prairies, parce qu'en vertu des tarifs actuels il existe une épargne possible s'élevant en moyenne dans l'Alberta à 7c. par boisseau sur les consignations de marchandises à Liverpool par le canal de Panama. Cette épargne est possible, en dépit du taux actuel de transport sur le grain, de 15c. par boisseau, d'Edmonton à Vancouver, distance de 770 milles, en comparaison avec 15½c. d'Edmonton à Fort-William, distance de 1,225 milles. Nonobstant cette différence, on réaliserait une épargne de 7c., si les tarifs dans une direction ouest étaient établis d'après le même parcours en milles, que les taux dans une direction est. Il y aurait une autre épargne possible de 2 à 6c., selon les endroits où se font les consignations, ces bénéfices supplémentaires allant toujours en diminuant, à mesure que l'endroit où est expédiée la consignation est plus éloigné de la côte du Pacifique. Même avec les tarifs des voies ferrées à l'heure actuelle, on épargne ces 7c.

Le président:

Q. Monsieur Imrie, veuillez me dire ce qui en est. A quelle distance se trouve l'endroit le plus éloigné dans l'est à partir duquel il est profitable actuellement

d'expédier du grain par les ports du Pacifique?—R. La ligne de partage des deux routes se trouve maintenant un peu à l'ouest du centre de la Saskatchewan, d'après les tarifs actuels.

Q. C'est-à-dire, que même dans les conditions actuelles, c'est meilleur marché d'expédier du grain produit dans la partie occidentale de la Saskatchewan, et dans tout l'Alberta, vers l'ouest, plutôt que vers l'est?—R. Oui.

L'hon. M. Sinclair:

Q. D'après le tarif des montagnes?—R. Oui.

Le président:

Q. Et le tarif des montagnes est plus élevé que dans l'autre direction?—R. Oui, il est de 15c. par boisseau pour 770 milles, en comparaison de 15½c. par boisseau pour 1,225 milles; c'est-à-dire, à Fort-William, d'Edmonton.

M. SALES: Il faudra vous rappeler, monsieur le président, que les tarifs excessifs sur les lacs jouent un rôle important.

Le TÉMOIN: Oui, mais c'est un état de choses auquel nous avons eu à faire face l'année dernière, et auquel nous allons encore être obligés de faire face, si la production du blé dans l'ouest canadien est égale à celle de l'année dernière, et qu'un nouveau débouché n'est pas ouvert. On peut se rappeler que bien que nous ayons eu l'an dernier la récolte la plus abondante dans toute l'histoire de l'Ouest, la récolte a été très pauvre dans certaines régions. Si la récolte avait été considérable partout, nous nous serions trouvés dans une situation très grave.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Est-ce que la récolte est quelquefois abondante partout? -R. Non. Toutefois, nous croyons fermement dans l'avenir.

Le président:

Q. La comparaison que vous faites est une comparaison entre la distance par chemin de fer, des endroits dans l'Alberta jusqu'au Pacifique, et des endroits dans l'Alberta, à la tête des Lacs?—R. Absolument.

Q. Et les frais de transport par les navires des Lacs n'entrent aucunement dans vos calculs?—R. Pas du tout.

M. SALES: Monsieur le président, est-ce que je puis éclaircir ce point? Notre grain est transporté à Liverpool, peu importe par quelle voie il s'y rend, et le transport par voie ferrée ne forme qu'une partie des frais.

Le PRÉSIDENT: Oui, tout à fait, mais M. Imrie nous expose un argument en faveur de l'expédition vers l'Ouest, du grain des endroits situés dans la moitié occidentale de la Saskatchewan et de l'Alberta, et voici quelle est sa prétention. Même de nos jours, il en coûte, pour transporter un boisseau de blé à 700 milles dans une direction ouest, 15c., et il n'en coûte que 15½c. pour le transporter presque 1,300 milles dans une direction est.

M. HAMMELL: Autrement dit, cela coûte pratiquement 2c. le mille pour le transporter dans l'Ouest.

Le TÉMOIN: C'est un peu moins que le double.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Et la pente est plus prononcée jusqu'à Fort-William?—R. Oui, que d'Edmonton à Vancouver. Les habitants de l'est hésitent à croire cela, mais c'est la pure vérité.

Le président:

Q. Que dites-vous de la comparaison avec les pentes du Pacifique-Canadien? —R. C'est une autre histoire. Je parle maintenant du tarif à partir d'Edmonton, par la voie du Canadien-National dans les deux directions.

[M. J. M. Imrie.]

Q. Et vous prétendez que la pente est plus accusée vers l'est que vers l'ouest?—R. Oui, dans le cas du Canadien-National. Sans doute, cette question des taux du fret n'est pas le point principal dans nos représentations. Je ne fais que vous indiquer qu'en dépit de cette différence, il a été épargné en puissance 7c. par boisseau à partir des endroits dans l'Alberta, en passant par la route directe à partir de ces endroits jusqu'à Liverpool, par le canal de Panama et l'océan Pacifique, en comparaison avec le tarif d'entier parcours par la route ancienne vers l'est.

Q. Et vous prétendez encore, en tant qu'il s'agit du Canadien-National, qu'il n'existe pas de motif physique pour expliquer cette différence dans le tarif?—R. Je ne vois pas qu'il y ait de raison physique. Je ne prétends pas être un expert en économie ferroviaire, mais je n'ai pas pu en trouver le motif, et je ne pense pas que le Canadien-National le défende très fortement en tant qu'il s'agit de sa propre situation, mais le Pacifique-Canadien se trouve dans une autre situation.

M. Hammell:

Q. Votre blé a dû être transporté à meilleur marché de Vancouver à Liverpool que de Fort-William à Liverpool?—R. Oui.

M. Sales: Le blé passe par la route le meilleur marché, de même que l'eau descend une pente.

M. Hammell: Oui, s'il y a une route.

Le témoin: Il ne sera pas transporté s'il n'existe pas de route, ou si on crée des difficultés arbitraires. Si ce tarif de 7c. par boisseau avait été disponible pour les cultivateurs albertains l'année dernière, il aurait ajouté 10 p. 100 à leur prix, ce qui fait une grande différence dans ce que rapporte un article. Si les tarifs par voie ferrée étaient changés, de manière à ce que nous fussions sur la même base quant à ce qui regarde le parcours en milles, il y aurait eu une autre épargne.

L'honorable M. Sinclair:

Q. A quelle distance vers l'est se trouve la ligne de séparation?—R. Un peu à l'ouest du centre de la Saskatchewan.

Le président:

Q. Avec un tarif de transport égalisé?—R. Avec la situation actuelle.

Q. Supposons qu'il existât une situation en vertu de laquelle le tarif de transport serait établi d'après une base égale, jusqu'à quelle distance dans l'est pourriez-vous transporter ce grain, en ce qui a trait à l'expédition du blé à meilleur marché vers l'ouest?—R. Je ne pourrais vous dire la situation exacte, vu que nous avons basé tous nos calculs seulement d'après les tarifs actuels. En vertu des tarifs actuels, il aurait pu être transporté environ cent millions de boisseaux de la récolte de l'année dernière à Liverpool, plus économiquement par la route vers l'ouest, que par la route vers l'est.

M. Sales:

Q. En supposant que le tarif soit le même de Vancouver que de Montréal?—R. Non.

Q. De Fort-William?—R. Non, d'après les conditions actuelles, il est plus bas.

Q. Mais vous supposez qu'il en sera ainsi?—R. Non, je ne le suppose pas. Je ne fais que déclarer qu'en vertu des tarifs de la dernière saison, il aurait pu être transporté à peu près cent millions de boisseaux plus économiquement vers l'ouest à destination de Liverpool, que par la route de l'est. Je reconnais que lorsqu'on développe une route il va y avoir certains remaniements dans le tarif,

certains nivellements de prix, etc. Il faut qu'il y en ait, mais nous prétendons qu'un deuxième débouché est de la plus grande importance, même s'il n'augmente pas d'un sou le prix du blé pour les cultivateurs de l'extrême ouest et des prairies. Nous prétendons que ce tarif relève le prix, que les cultivateurs de l'ouest en paieront un prix plus élevé, parce qu'ils seront obligés de confier le transport de leur blé à deux compagnies. Vous éviteriez cette congestion annuelle qui se produit dans la route de l'est, vous permettrez aux cultivateurs de répartir leurs travaux de récolte sur une période un peu longue, et vous empêcheriez le déversement du blé de l'ouest sur le marché mondial en deux ou trois mois. Laissez-moi éclaircir ce point, bien que je parle maintenant en mon nom personnel, et non pas pour le Board of Trade et le conseil de ville d'Edmonton. Je ne suis personnellement pas en faveur d'une commission obligatoire du blé. Le journal que je représente, bien que publié dans une collectivité agricole, est vivement opposé à une commission du blé, mais nous vous disons: employons les facilités de transport économiques que nous avons. Il ne suffit pas de dire que nous ne devons pas avoir une commission du blé, parce que cela n'est pas constitutionnel. Nous devons avoir une attitude constructive aussi bien que négative envers ce problème de l'Ouest. Laissez-moi vous faire remarquer que 100,000,000 de boisseaux que nous avons dit pouvoir être transportés plus économiquement vers l'ouest que vers l'est, sont légèrement plus inférieurs que la quantité qui a été détournée à la tête des Lacs l'année dernière, vers les ports des Lacs des Etats-Unis et vers les ports océaniques américains.

M. Sales:

Q. Il serait bon de mettre fin à cela?—R. Notre proposition est que si nous pouvions détourner ce grain se dirigeant vers l'ouest au profit des ports océaniques canadiens, nous ferions une bien bonne chose dans l'intérêt national, en outre des avantages directs qu'en retirerait l'Ouest canadien. Mais voici une situation à ce sujet qui comporte une épargne possible de 7c., avec laquelle vous devriez être familier. Dix-huit millions et demi de boisseaux de cette récolte ont été transportés vers l'ouest à Vancouver, jusqu'au 30 avril inclusivement. La plus grande partie de cette récolte a été achetée des cultivateurs d'après la base de Fort-William, ou environ. L'épargne possible de 7c n'est pas allée aux cultivateurs. Elle a été acquise par les compagnies d'élévateurs et par les spéculateurs. Nous ne nous y opposons pas. Quelqu'un devait assumer le risque, et c'était un gros risque, afin de montrer la voie, mais si nous disons que cette épargne est possible, il est de l'intérêt national qu'elle devrait aller aux producteurs primaires, afin que leur pouvoir d'achat puisse être augmenté, et l'Est a autant d'intérêt à cela que l'Ouest. Aucune augmentation dans les facilités offertes par les élévateurs sur la côte du Pacifique, ne peut complètement modifier cet état de choses, parce que les cultivateurs de l'Alberta et ceux de la Saskatchewan occidentale, ne peuvent pas assumer le risque d'expédier des consignations sur la côte du Pacifique. Vancouver et les autres ports de la côte du Pacifique offrent le même rapport pour la route vers l'ouest que les ports de Montréal et de l'Atlantique offrent à la route vers l'est. Si un cultivateur envoie une consignation vers l'est, elle prend la route de Montréal, ou est expédiée à la côte de l'Atlantique. Il expédie toujours son blé par consignation aussi à l'est que Fort-William, et lorsque son blé y arrive, il surgit une vive concurrence pour l'acquérir de la part de Chicago et de Buffalo, et des intérêts de l'est du Canada et des Etats-Unis, de ceux de Montréal, et des différents ports d'expédition jusqu'aux Etats-Unis. La variété qu'offre le degré de la concurrence assure au cultivateur ayant une consignation de blé à Fort-William, qu'il obtiendra quelque chose approchant le plus haut prix du jour, mais si un cultivateur envoie une consignation vers l'ouest, lorsque son blé est arrivé à la

[M. J. M. Imrie.]

côte du Pacifique, il n'y a pas de concurrence. Il n'existe là-bas qu'une seule minoterie. La demande domestique est faible, et il n'y a qu'une voie de transport pour les exportations. C'est l'océan et ainsi nous prétendons qu'il devrait y avoir des réserves intérieures sur la route vers l'ouest, même comme il en existe sur la route vers l'est, auxquels les cultivateurs pourraient envoyer leur grain par consignation, et assurer que sa qualité est telle qu'il puisse être exporté, alors qu'il est encore sous leur contrôle, et à un endroit d'où il puisse être expédié via Vancouver, ou aux minoteries domestiques, selon les exigences de la concurrence. Il y a cet autre fait, que si le cultivateur expédie ce grain à Vancouver, et qu'il est gradué comme impropre à l'exportation, on lui impose une surcharge de 10c. le boisseau, ce qui est la différence entre le taux du fret pour l'exportation et le taux domestique, à partir de l'endroit d'où se fait la consignation. Il a sur les bras son grain avarié, rejeté, à un endroit où il y a peu de demande pour celui-ci, et on lui impose une amende de 10c. par boisseau sous forme de surcharge.

Le président:

Q. Quelle est la signification de l'amende qu'on lui fait ainsi payer?—R. Il existe un taux plus élevé pour le transport à Vancouver pour le grain domestique que pour le grain destiné à l'exportation, de même que pour celui qui prend la route de l'est.

M. Sales:

Q. Qu'entendez-vous par grain domestique?—R. Le grain pour la consommation domestique. Il ne sera pas exporté. Le taux à partir d'Edmonton est de 25c. pour l'exportation, ou 41c. pour la consommation domestique dans la Colombie-Britannique. Il y a une certaine quantité de blé impropre à l'exportation par le canal de Panama. Il faut que le blé soit sec. Si ce blé arrive à Vancouver et qu'il est rejeté parce qu'il ne convient pas, et qu'on ne peut pas améliorer sa qualité de manière à le rendre acceptable pour l'exportation, on le classe alors comme grain domestique. On impose alors au cultivateur une surcharge de 10c. par boisseau, et son grain se trouve dans une localité où la demande en est très faible.

Q. Qu'avez-vous à dire à propos du service de graduation?—R. Nous disons qu'il devrait exister des réserves inférieures où on pourrait améliorer la qualité du blé de manière à le rendre propre à l'exportation, et où il pourrait subir le traitement nécessaire à cette fin. Cela devrait se faire à un endroit où le cultivateur peut savoir d'une manière certaine, qu'il convient à l'exportation, avant de prendre le risque de payer ces 10c. par boisseau comme surcharge, et où il pourrait être à un endroit où il existe une demande domestique, au cas d'impossibilité d'améliorer sa qualité pour l'exportation. Nous soumettons que ces facilités pour le nettoyage, le séchage et le traitement relatives à la réserve devraient se trouver à Edmonton sur la voie du chemin de fer National Canadien, et au centre de la région de la culture mixte de l'ouest, où il existerait une forte demande pour tout le grain qu'on pourrait y rejeter.

Le président:

Q. Votre plaidoyer en faveur de la construction d'élévateurs à cet endroit semble être convaincant, mais est-ce votre intention de soumettre que l'Etat devrait les fournir?—R. A l'heure actuelle, l'Etat a fourni les élévateurs publics de tête de ligne à Winnipeg, pour le Manitoba; à Moose Jaw pour la Saskatchewan méridionale; à Saskatoon pour la Saskatchewan septentrionale et centrale, et à Calgary pour l'Alberta centrale. La seule vaste étendue productrice dans l'ouest ayant construit ces facilités est Edmonton. Elles n'étaient pas aussi nécessaires parce que notre mouvement allait vers l'est, mais nous changeons

maintenant complètement cette situation car il s'agit de l'Alberta et de la Saskatchewan occidentale. Nous soumettons que cette partie du pays devrait se trouver dans une situation au moins aussi avantageuse que les autres, et particulièrement ainsi, parce que c'est l'endroit qui convient, situé comme il l'est sur le réseau du Canadien-National pour l'emplacement de cette réserve intérieure.

Q. Est-ce que l'état a fourni des élévateurs pour le traitement et le mélange du grain dans d'autres localités?—R. Tout ce que nous demandons c'est le même genre d'élévateur que l'Etat a fourni à Calgary.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Si la route de la baie d'Hudson se développe, comment cela influencera-t-il ce que vous cherchez à obtenir? Est-ce que ce serait encore nécessaire?—R. Je le crois.

Q. Est-ce que le taux serait influencé?—R. Vous parlez dans la division du territoire qui serait tributaire?

Q. Oui?—R. Nous ignorons quel sera le taux par la route de la baie d'Hudson, et nous ne pouvons pas le calculer. Nous pensons que la route de la baie d'Hudson est encore trop incertaine.

Q. Et elle est ouverte pendant une très petite partie de l'année?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. Devons-nous conclure de vos observations que le gouvernement serait mieux avisé de dépenser des fonds au développement de la route du Pacifique? —R. Certainement, en tant qu'il s'agit de l'Alberta et de la moitié ouest de la Saskatchewan. En tant qu'il s'agit de notre territoire, les perspectives d'activités sont certainement plus favorables par la route de l'ouest que par la baie d'Hudson.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Dans un cas vous avez une certitude et dans l'autre une incertitude?—R. Oui. A Edmonton nous sommes influencés par notre proximité de la côte du Pacifique et nous avons une certitude. Les opérations de deux saisons prouvent que cela peut se faire. L'autre route est incertaine.

M. Munro:

Q. Quel est le taux d'Edmonton à la Colombie-Britannique?—R. 10c. par boisseau.

Le président:

Q. Est-ce que ces élévateurs fournis par le public paient leurs dépenses?—R. Pas tous. Cela dépend dans une grande mesure de l'emploi qu'on en fait, et cela dépend sans doute de la situation. Celui de Calgary a payé ses dépenses.

Q. Je suppose que ce que Calgary peut faire, que vous autres habitants d'Edmonton croyez pouvoir le faire?—R. Oui.

M. Sales: En ma qualité de cultivateur habitant la Saskatchewan je ne me sers jamais de ces élévateurs. Mon expérience tend à me faire croire qu'on ne s'en sert jamais sauf en cas de blocus.

Le président: Je puis être arriéré et très modéré dans ma manière d'envisager les choses mais je suis effrayé des demandes qu'on adresse au trésor public dans tout le pays, et je crains qu'elles accumulent des frais d'intérêt annuels qui vont nous écraser. Mais que cela n'influence pas votre exposé très intéressant et très éloquent de votre cas.

Le témoin: D'un autre côté, nous avons à faire face à cette situation, qu'à tort ou à raison nous avons grandi avec l'Ouest, et que nous l'avons édifié; en conséquence, l'industrie dans l'Est s'est développée. Si nous remontons dans

[M. J. M. Imrie.]

l'histoire de l'industrie de l'est du Canada, nous constatons que ses progrès ont été comparativement lents jusqu'à ce que l'Ouest eût commencé à se développer. Pendant les dix ou douze années d'immigration dans l'Ouest, de nouvelles villes se construisaient et la prospérité était sans précédent. Maintenant que le pouvoir d'achat de l'Ouest a diminué, l'État ressent vivement l'effet qui en résulte.

Q. On comparaît devant nous et on vient nous dire avec des sanglots dans la voix, qu'à moins que les subsides reçus de l'État soient conservés, on va faire faillite.—R. Il y a une manière de rendre à l'Ouest son pouvoir d'achat. Lorsque nous aurons créé une situation d'après laquelle il surgira de nouvelles demandes, ou lorsque le pouvoir d'achat aura été rendu, ou que nous aurons une bonne affaire, nous irons demander aux autres pays de partager notre bonne fortune.

M. Robinson:

Q. Est-ce que le fait que la plus grande partie du blé est expédié vers l'est—est-ce que cela n'a pas une tendance à rendre possibles ces prix élevés sur les Lacs?—R. Sans doute.

Q. Et si vous aviez le choix d'une autre route, cela pourrait bénéficier aux gens du Manitoba?—R. Oui. Il y a l'élément de la concurrence qui n'existe pas maintenant.

Le président:

Q. Si vous avez deux chemins pour vous rendre au marché, sur chacun desquels il vous faut payer, il est bon d'avoir ces deux chemins plutôt qu'un.

M. ROBINSON: Naturellement, le témoin a insisté sur la raison pour laquelle ces deux routes favoriseraient ceux qui se trouvent à l'ouest d'un certain endroit. Si ce qu'il dit est vrai, ceux qui sont à l'est seraient aussi favorisés.

Le PRÉSIDENT: Je ne pense pas qu'il y ait divergence d'opinion sur ce que l'on devrait faire. C'est une question d'argent.

M. Hammell:

Q. Prenant en considération la condition économique dans laquelle se trouve le pays en général êtes-vous d'avis qu'il est expédient à l'heure actuelle, et lorsque nous savons que nous avons une route qui peut être poussée vers l'ouest, de penser à trouver une issue par le pôle nord?—R. Personnellement, non. J'aimerais pouvoir répondre au point soulevé par le président à propos des élévateurs, et la question des mises de fonds et des profits. Le genre de facilités que nous avons demandées ont été fournies par l'État pour la route de l'est. Nous ne pouvons pas développer la route vers l'ouest sans des facilités semblables, pas pour le présent du moins, parce que la route jusqu'à une certaine date ne peut pas commencer à transporter autant que la route vers l'Est, mais il nous faut avoir ces facilités si nous voulons développer ce second débouché. Je ne crois pas que le total du coût des facilités requises à Edmonton va dépasser un million de dollars, et il entre encore en ligne de compte que l'Alberta central et septentrional souffre davantage de l'humidité que de la sécheresse, et il faut que le grain soit sec pour traverser le canal de Panama. Si l'année dernière avait été normale dans l'Alberta centrale et septentrionale, le grain de cette partie du pays n'aurait pas pu passer par le Pacifique, parce qu'il n'y avait pas là-bas de facilités pour le séchage. Vancouver n'aurait pas pu commencer à l'emmagasiner. Il faut établir des réserves, si nous voulons développer la route du Pacifique, dans lesquelles nous pourrons puiser afin d'assurer un débit continuel. Il ne faut pas oublier qu'il existe six qualités différentes. Il ne faut pas grand temps pour encombrer les facilités de tête de ligne. Si vous avez des réserves intérieures, alors vous pouvez télégraphier afin d'expédier une certaine quantité de telle et telle qualité de grain, selon les demandes pour l'exportation d'une semaine à l'autre.

[M. J. M. Imrie.]

Le président:

Q. Quand ces élévateurs fournis par l'Etat ont-ils été construits à Calgary et à Saskatoon?

M. McKay:

Q. Et sur la côte?

Le TÉMOIN: Je suis à lire maintenant le rapport sur le commerce du grain du Canada, de 1921, page 1551. J'y lis que l'élévateur de Saskatoon a été terminé le 12 octobre 1914; celui de Moose Jaw, le 14 octobre 1914; celui de Calgary, le 1er septembre 1915, et celui de Vancouver, le 30 novembre 1916.

Le président:

Q. La plupart ont été construits avant que notre dette n'assumât les proportions qu'elle a maintenant. Je puis me tromper, mais c'est ce que je crois, qu'un grand nombre de personnes en ce pays n'ont pas encore apprécié notre situation financière, que des entreprises que nous pouvions financer avant la guerre nous sont fermées à l'heure actuelle, parce que nos frais rien que pour l'intérêt sont plus élevés que tous nos déboursés antérieurs à la guerre.—R. J'accepte ce que vous dites, mais si voulez m'excuser, monsieur le président, je crois que le point que vous avez établi est peut-être le plus fort argument dont je pourrais me servir en faveur du développement de la route vers l'Ouest, si nous voulons nous débarrasser de la dette nationale, et si nous voulons préparer ce pays à recevoir des immigrants. Notre problème le plus vaste en est un d'ordre psychologique. Il est encore plus sérieux que nos problèmes économiques. Il est inutile de cacher à ce comité que l'agriculteur de l'Ouest est dans le découragement—dans le désespoir. Nous avons vus les gens quitter le pays. Je ne veux pas vous tracer un tableau trop sombre; je suis encore optimiste; j'ai une plus grande confiance et un plus grand espoir dans l'Ouest que jamais auparavant. Mais nous avons à faire face à certaines conditions, et la condition la plus grave est d'ordre psychologique. Je les connais toutes, et je n'en connais aucune qui contribuerait autant à donner de l'espoir, du courage et de l'inspiration aux agriculteurs de l'ouest canadien, que l'élément visible de la détermination de pousser vigoureusement cette route vers l'Ouest, et d'établir telles facilités qui leur en assureront deux, au lieu d'une comme à présent.

Q. Si cet élévateur est réellement nécessaire à Edmonton, est-ce que l'on ne trouverait pas des capitaux privés afin de les y placer?—R. Je ne le pense pas et pour le motif que voici. Comme je l'ai dit, nous attendions la construction de cet élévateur. Les cultivateurs ne peuvent pas assumer le risque d'envoyer directement leurs consignations, et de garder leurs épargnes pour eux-mêmes. Les épargnes vont maintenant aux compagnies d'élévateurs privées. Il n'existe rien pour stimuler les intérêts privés ordinairement intéressés aux élévateurs, à en construire un à Edmonton afin de faire réaliser ces épargnes aux cultivateurs.

Q. Je ne fais pas d'objection. N'est-ce pas alors le devoir des cultivateurs, par la coopération, de construire un de ces élévateurs pour eux-mêmes? Je suis effrayé des demandes que l'on adresse à l'Etat en tout temps. J'ignore dans quel pétrin elles vont finalement nous mettre. C'était très bien lorsque la dette nationale était inférieure à $400,000,000, et qu'il n'y avait qu'une voie ferrée pour effectuer le transport du blé. Nous avons à l'heure actuelle une dette nationale qui dépasse les deux milliards.—R. Oui, et nous avons un chemin de fer national qui coûte soixante à soixante-dix millions de dollars par année. Il passe à travers le centre, et je crois à travers une partie de l'ouest, mais pas à travers le sud, et s'il veut obtenir la part qui lui revient du commerce allant à l'ouest, il faut qu'il ait les mêmes facilités que le chemin de fer appartenant à des particuliers à Calgary, parce qu'à l'heure actuelle le manque de ces facilités est un désavan-

[M. J. M. Imrie.]

tage énorme pour le Canadien-National. Je n'ai rien à reprocher au Pacifique-Canadien, il a accompli des merveilles pour le développement de l'Ouest, mais je fais que vous indiquer la situation.

M. Munro:

Q. Que préféreriez-vous faire si vous aviez un million de dollars—construire des élévateurs comme vous le recommandez, prêter l'argent à des taux faibles aux cultivateurs?—R. En ce qui concerne l'Alberta occidental, je crois que tous les cultivateurs seront de mon avis que le meilleur emploi de ce million de dollars serait de construire l'élévateur. Ce projet a été approuvé par au delà de 200 *boards of trade* et organisations agricoles.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Est-ce qu'on ne recommande pas dans l'Ouest que si nous voulons faire face à cette production, et payer cette dette, il nous faut des facilités pour l'emmagasinage de notre blé?—R. Tout à fait, et nous devons prêter plus d'attention au sujet de la vente, et au coût de la vente, que nous l'avons fait dans le passé.

M. Sales:

Q. Ne pensez-vous pas que nous avons beaucoup accompli? Nous avons voté cinq millions de dollars en faveur du développement de la route de l'ouest sous forme de la construction d'élévateurs à Vancouver.—R. Ça été un grand pas dans la bonne voie.

Q. Ne croyez-vous pas que c'est de la bonne besogne?—R. Oui, nous l'apprécions vivement.

Q. Est-ce que vous recommandez que les cultivateurs expédient leurs grain à partir d'Edmonton vers l'ouest, qu'ils le fassent sécher, et qu'ils le réexpédient vers l'est?—R. Non, je ne crois pas qu'un boisseau de ce grain entrant dans l'élévateur ira à l'est, mais une fois qu'il y est rendu, qu'on le met en état d'être exporté, et qu'il est encore sous le contrôle des cultivateurs, ceux-ci sont en mesure de le retenir jusqu'à ce qu'ils obtiennent leur prix. Dans le cas d'une grande partie du centre et du nord de l'Alberta, il faudrait que le grain passe par Edmonton afin de prendre la direction de l'est. Edmonton est le centre d'un plus grand nombre d'embranchements de voies ferrées qu'aucune ville à l'ouest de Winnipeg, qui appartiennent pour la plupart au Canadien-National. Le grain d'une vaste étendue de production devrait passer par Edmonton afin de prendre la route de l'est. C'est simplement un arrêt pour une route ou l'autre, et elle est en mesure de conserver sa situation malgré la concurrence que lui font ls autres minoteries de l'Alberta, soit à l'est, soit à l'ouest.

Q. Où sont situées vos minoteries dans l'Alberta?—R. A Calgary.

Q. En avez-vous à Edmonton?—R. Nous en avions deux, mais elles sont fermées. Si nous obtenons un élévateur, il va s'écouler très peu de temps avant qu'ils rouvrent leurs portes tous les deux, mais on peut faire certains usages des sous-produits des élévateurs.

M. Robinson:

Q. On pourrait faire les expéditions, soit dans l'est, soit dans l'ouest?—R. Oui, on le pourrait, à partir d'un grand nombre d'endroits dans le centre et dans le nord de l'Alberta. Ces endroits sont forcés d'envoyer leurs consignations à Edmonton afin de les expédier ensuite dans l'est.

M. Sales:

Q. Vous feriez mieux de consacrer tous vos efforts à l'heure actuelle afin d'obtenir une réduction sur le Canadien-National, selon ce qu'il transporte. Il peut faire circuler des trains bien plus lourds que ceux du Pacifique-Canadien

et il n'y a pas de raison pour que les taux du Canadien-National soient basés sur ceux du Pacifique-Canadien. Avez-vous pensé à cet aspect de la question? —R. Oui nous y avions pensé et c'est une question importante. Nous croyons que nous allons obtenir cette réduction des taux pour les consignations vers l'ouest.

Le président:

Q. Quelle proportion de cette récolte de blé de l'ouest mûrit à l'ouest de cette ligne de partage dont vous parlez, dans la Saskatchewan?—R. Environ un tiers d'après les statistiques de l'année dernière. Au delà de 100 millions de boisseaux. On en a produit 375 millions de boisseaux l'an dernier et la récolte a été faible dans l'Alberta central et septentrional.

M. Sales:

Q. Quelle proportion de cette quantité irait à Edmonton?—R. Au cours de la présente année 37 p. 100 du blé expédié à Vancouver a passé par Edmonton.

M. McKay:

Q. 37 p. 100 de 18,000,000 de boisseaux?—R. Oui, qui sont passés par Edmonton.

Le président:

Q. Mais vous croyez que les 100 millions de boisseaux pourraient trouver un débouché par les ports de l'Ouest?—R. Oui. Je ne veux pas dire dans un an. Mais c'est logique de croire que la chose arrivera dans l'espace des deux prochaines années.

Q. Vous auriez ce résultat chaque année, et sans doute il ne faudrait que quelques cents par boisseau pour la construction de votre élévateur?—R. Oui. Il s'agit de lancer le projet.

M. Sales:

Q. En quoi consistent les cargaisons des paquebots allant à Vancouver à l'heure actuelle? Il doit y avoir des cales allant à Vancouver, qu'est-ce qu'elles transportent?—R. Je me trouvais à Vancouver en février et je me suis enquis moi-même de cette question des cargaisons de retour, et j'ai obtenu la liste de tous les paquebots qui étaient partis de Vancouver avec des cargaisons de blé au cours de l'époque de la récolte actuelle. Et environ la moitié de ceux-ci étaient arrivés à vide à Vancouver afin d'obtenir une cargaison de blé, quelques-uns d'entre eux ayant parcouru toute la distance à partir du Royaume-Uni. On estime que le blé est désirable pour former une cargaison partielle avec d'autres marchandises. Des paquebots sont entrés allèges dans le port de Vancouver, lorsqu'ils ne pouvaient rien transporter afin d'obtenir cette cargaison.

Q. Si le tarif était bien plus faible sur les articles importés de la Grande-Bretagne, ces paquebots transporteraient des articles venant de ce pays, et cela diminuerait les frais du transport de votre blé?—R. Sans aucun doute. Les habitants de la Colombie-Britannique et ceux de l'Alberta également espèrent retirer des avantages du développement de cette route vers l'Ouest. Elle va augmenter les cargaisons de fret qui entrent, et elle aura pour effet de réduire les taux du fret sur les marchandises qui arrivent.

Le président:

Q. L'abaissement du tarif augmenterait le volume du fret et il en diminuerait les frais?—R. Oui. Actuellement l'Alberta est au sommet pour l'échelle des taux de fret actuels. C'est à cause de sa situation. Il nous faut payer des taux plus élevés pour le fret, et nous obtenons un prix plus bas par boisseau

[M. J. M. Imrie.]

pour nos cultivateurs, que dans n'importe quelle partie du Canada, parce que nous sommes à ce sommet.

Q. A cause des conditions actuelles, vous êtes les plus éloignés d'un débouché?—R. De l'Atlantique, oui. C'est un principe de justice que si on doit accorder de l'aide, il devrait être donné au territoire qui souffre davantage des conditions actuelles, et c'est la raison pour laquelle nous anticipons le développement de la route de l'Ouest, qui nous permettra de profiter de notre situation géographique, relativement à un second avantage que notre situation nous refuse.

M. McKay:

Q. Comment Prince-Rupert se compare-t-il avec Vancouver comme endroit expéditeur?—R. Actuellement Prince-Rupert n'a pas d'élévateur à grain.

Q. Mais au point de vue de l'emplacement naturel de ce port?—R. Il se trouve dans une position favorable par comparaison avec Vancouver en ce qui concerne les consignations pour l'Orient. Nous sommes à établir un commerce de grain et de farine avec l'Orient. C'est un autre argument en faveur du choix d'Edmonton comme réserve intérieure, parce qu'elle alimenterait la ligne directe allant à Prince-Rupert, aussi bien que la ligne vers le sud-ouest allant à Vancouver.

Q. Combien de boisseaux sont allés à Prince-Rupert sur ces 18,000,000?—R. Vers l'Orient, 3,023,000 boisseaux de blé. Et 396,000 barils de farine, jusqu'au 30 avril.

M. Sales:

Q. Avez-vous des statistiques indiquant l'accroissement de ce commerce?—R. Non, je le regrette. Parlez-vous du commerce total d'exportations?

Q. Je parle du grain et de ses produits.—R. L'année d'avant il n'y a eu qu'un peu moins de neuf millions de boisseaux qui sont passés par Vancouver, en comparaison des huit millions et demi de boisseaux, jusqu'au 30 avril.

Q. Mais vers l'Orient? Je me demande si les Chinois et les Japonais apprennent à manger le pain blanc?—R. Il y a eu trois mauvaises récoltes successives de riz en Orient. Il en est résulté qu'un grand nombre d'Orientaux ont mangé du pain blanc pour la première fois, et qu'il y a eu demande plus grande pour le blé. Le blé dur canadien est nécessaire pour faire un mélange avec les qualités plus molles provenant de la Mandchourie, de l'Australie, et de Portland, Orégon, afin d'obtenir une bonne espèce de farine. Je n'ai pas les chiffres concernant l'Orient pour les années précédentes. Mais il s'est produit une augmentation très grande durant les trois dernières années dans les consignations vers l'Orient.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Où avez-vous dit qu'on employait le blé de l'Orégon?—R. On emploie une certaine quantité de blé mou de l'Orégon au Japon et en Chine. On y mêle le blé canadien afin d'en rehausser la qualité et d'en faire un blé composé plus dur.

Q. Est-ce que l'on produit ce blé mou dans l'Alberta connu sous le nom de blé pour les pâtisseries?—R. Nous avons quelquefois du blé qui étant légèrement endommagé s'en rapproche, mais le genre de blé que nous nous efforçons de produire n'est pas celui-là, et la plus grande partie n'en est pas.

M. McKay:

Q. Quel serait le coût de l'élévateur dont vous parlez, un million de dollars?—R. Je pense qu'il suffirait à faire face aux besoins actuels.

Q. Quelle devrait être sa capacité de travail?—R. Nous ne nous croyons pas compétents à dire ce que devrait être sa capacité. Nous croyons qu'il devrait être aménagé à cette fin, alors les experts étudieront la situation et prendront une décision à ce sujet.

Q. Vous ne nous avez pas dit combien avaient coûté les élévateurs construits en 1914, 1915 et 1916?—R. Je n'ai pas ces informations, mais les archives du gouvernement vous les donneront, sans aucun doute, et je vous les obtiendrai si désiré. Il y a quelques autres points relativement à la question d'un élévateur à cet endroit. Par exemple, il y a la question des criblures, qui est calculée au taux de 3 à 10 p. 100 du blé. Il faut transporter ce poids par-dessus les montagnes jusqu'à Vancouver.

Le président:

Q. Vous ne devriez pas dire par-dessus les montagnes parce que la pente est plus faible, ce n'est pas une pente dans les montagnes?—R. Mais c'est un parcours de 775 milles, et même sur un pays plat on ne devrait pas le faire, alors qu'il y a une demande infiniment plus grande pour les criblures à Edmonton même.

M. Sales:

Q. Vos cultivateurs devraient cultiver du blé net ou le nettoyer à la maison. —R. Oui, mais nous ne pouvons pas produire du blé absolument pur. Il faut qu'il y ait des criblures, mais on devrait s'en débarrasser à proximité de la source de production et épargner le transport en allant et en revenant. Actuellement, nous faisons venir les criblures de Fort-William. Après que nous en avons payé le transport jusqu'à Fort-William, nous les ramenons à Edmonton afin de les employer à l'élevage du bétail et à la culture mixte. En décembre nous avons ramené dix millions de livres de criblures de Fort-William, et cependant nous nous demandons pourquoi l'agriculture périclite. Nous payons le transport jusqu'à Fort-William et retour sur dix millions de livres de criblures.

Le PRÉSIDENT: Ne serait-il pas possible de nettoyer ce grain sur la ferme?

M. GARDINER: Non, monsieur le président. Cela ne dépend pas de la mauvaise culture. C'est une question d'argent. Si un cultivateur n'a pas assez de place dans son grenier et qu'il doit accumuler son blé sur le sol, il est impossible qu'il le crible. Si nous obtenons assez d'argent pour établir ces facilités, nous pourrons le faire, mais à l'heure actuelle, nous ne les possédons pas.

Le PRÉSIDENT: Je suppose que l'on rencontre des mauvaises herbes sur les fermes les mieux tenues, de même que le marchand le plus à ses affaires a des dettes douteuses.

M. SALES: Nous avons ce que l'on appelle le chou gras qui est très difficile à extirper.

M. GARDINER: Je pourrais vous en parler, monsieur le président. Ma terre avait été nette pendant un an. L'année suivante il y avait 10 p. 100 de chou gras, et il n'y en avait jamais eu sur ma ferme auparavant. C'est probablement le vent qui en a transporté la graine.

Le PRÉSIDENT: Les oiseaux aussi, je suppose?

M. GARDINER: Oui, ils en sont un peu responsables.

Le PRÉSIDENT: Je me rappelle avoir entendu dire que la graine de la moutarde reste sans germer, dans les pâturages, de 20 à 30 ans. Lorsqu'on fait des labours, la moutarde surgit.

M. GARDINER: La culture aux environs d'Edmonton devient de plus en plus de la culture mixte?

Le TÉMOIN: Cela a aussi un autre grand avantage, celui de développer un territoire qui est tributaire de notre réseau national.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous donner quelques renseignements concernant le district de la rivière La Paix et les conditions d'après lesquelles les cultivateurs y travaillent actuellement, et si elles sont établies d'après la même base que les taux

à partir d'Edmonton vers l'est?—R. Je ne demeure pas dans la région de la rivière La Paix, mais j'y suis allé. J'en puis seulement parler d'après les connaissances générales que j'en ai, si cela fait votre affaire.

Q. Oui.—R. La région de la rivière La Paix se trouve au nord et à l'ouest d'Edmonton. Grande-Prairie est soit à 402 ou 410 milles d'Edmonton, au nord-ouest. Il n'y a pas de doute que la distance est grande. C'est la dernière vaste région de l'ouest et elle est très éloignée des débouchés actuels. Eventuellement il faudra qu'elle ait un débouché direct à l'océan Pacifique. Elle est trop éloignée des débouchés par les routes actuelles, pour que la culture du blé soit profitable. Dans l'intervalle, il faut que les cultivateurs qui l'habitent prêtent une attention spéciale à la production sous une forme concentrée, produisant la valeur maximum pour un taux donné. Il n'y a pas de comparaison, par exemple, entre le fret sur une quantité de beurre valant un dollar et sur une quantité de farine ayant la même valeur. Ce n'est pas encourageant pour les colons de la rivière La Paix dans leur condition actuelle, et comme je l'ai dit, éventuellement il faudra qu'il y ait un débouché direct à la côte du Pacifique pour cette région.

M. Sales:

Q. On parle de construire une voie ferrée dans ce district?—R. A partir de Brûlé jusqu'à Grande-Prairie, par le National-Canadien. Elle desservirait toute cette partie de la rivière La Paix, sauf celle immédiatement adjacente à Grande-Prairie, parce que la plus grande partie de l'étendue productrice de blé est au nord de La Paix. La traversée de la rivière La Paix est plus rapprochée en ligne droite au nord et au sud d'Edmonton que de Brûlé. Les rampes sont moins prononcées sur le E. D. and B. C., jusqu'au sommet de la vallée de la rivière La Paix, à partir d'Edmonton, et la distance est moins grande. Je ne suis pas certain de la distance, mais je crois qu'elle est approximativement la même. Ce que je viens de dire au sujet des rampes n'est pas douteux, et le blé en provenance du nord de La Paix continuerait à arriver à Edmonton, même si la ligne de Grande-Prairie à Brûlé était construite, parce que c'est le seul endroit où on peut traverser cette rivière. Le pont a été construit en prévision de la ligne d'Edmonton plutôt que la ligne projetée à Grande-Prairie.

Q. Vous ne recommanderiez pas qu'elle devrait revenir sur elle-même 200 milles et entrer à Edmonton?—R. Oh! non.

Q. Par conséquent il va vous falloir des facilités aussi bien pour Vancouver?—R. Nous les avons actuellement, mais la construction de la ligne jusqu'à Brûlé n'infirmerait pas, ou du moins infirmerait à un degré infinitésimal le plaidoyer en faveur des facilités de tête de ligne à Edmonton, parce que le grain qui serait tributaire de la ligne de Brûlé formerait une faible proportion du total du grain du centre et du nord de l'Alberta et de la Saskatchewan occidentale. Je pense que cela couvre tout ce que j'ai à dire, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes très obligés en vérité. Et nous apprécions la manière très intéressante que vous avez employée pour nous exposer votre cas.

M. McKay:

Q. Un instant. Parlez-nous du procédé que l'on emploie pour le séchage du blé?—R. Vous m'en demandez plus que j'en sais. Lorsque je ne sais rien, il faut que je vous avoue mon ignorance.

Le PRÉSIDENT: C'est une décision très sage. Je crois que M. Campbell est ici.

Le TÉMOIN: M. Campbell a un rendez-vous chez un des ministres à onze heures et il est probablement encore chez lui.

[M. J. M. Imrie.]

Le président:

Q. Je suppose que les opinions de M. Campbell seraient conformes à celles que vous avez si habilement exprimées?—R. A peu près identiques.

Le PRÉSIDENT: Alors nous allons supposer que son témoignage a été lu. Y a-t-il d'autres témoins pour aujourd'hui?

Le témoin se retire.

M. GARDINER: Il y a M. Swanson pour quatre heures.

Le PRÉSIDENT: Oui, à quatre heures cet après-midi le professeur Swanson va nous entretenir sur les crédits agricoles. J'ai beaucoup regretté mon absence lorsque nous avons entendu les deux experts sur les crédits agricoles. Y a-t-il une autre personne dans la salle du comité qui désire être entendue aujourd'hui?

M. BLATCHFORD: On m'a averti de comparaître ici aujourd'hui, monsieur le président. Je doute si je puis dire grand'chose.

Le PRÉSIDENT: Il nous fera plaisir de vous entendre.

KENNETH BLATCHFORD est assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Quelle est votre position?—R. Je suis le surintendant des règlements pour la *Carr and General* et la *National Provincial Hail Insurance Co.*, de Londres, Angleterre.

Q. Vous vous occupez d'assurance?—R. Oui, de l'assurance contre la grêle.

Q. Vous protégez contre l'eau plutôt que contre l'incendie?—R. Oui.

Q. D'où venez-vous?—R. D'Edmonton.

Q. Vous venez devant nous aujourd'hui et vous avez quelque chose à nous dire?—R. Je dois dire que M. Imrie a couvert la question sous tous ses aspects, et je doute si ce que je puis vous dire peut vous être utile. Je pourrais ajouter, toutefois, que je suis un habitant de l'ouest, et les habitants de l'ouest croient que les chemins de fer sont leurs débiteurs. Les pionniers d'Edmonton et de l'Alberta septentrional s'y sont établis il y a quarante ans, croyant qu'ils venaient avant le chemin de fer, le Pacifique-Canadien qui a été arpenté à travers la passe de la Tête Jaune. Ils ont attendu pendant un certain nombre d'années et en dernier lieu, le tracé de la voie a été changé, et on l'a fait passer par "Kicking Horse".

Q. Pourquoi en ont-ils agi de la sorte alors que les pentes étaient bien moins fortes par l'autre route?—R. C'est difficile à dire. Il y a 240 pieds de pente par mille, alors que la rampe aurait pu être de 1 p. 100 par la Tête Jaune. Néanmoins, le tracé a été établi par la passe "Kicking Horse" et c'est l'une des causes des taux de fret démesurés dans les montagnes Rocheuses de nos jours. Le Canadian-Northern peut transporter du grain et des denrées pour n'importe quel autre commerce à aussi bon marché que dans les prairies, car les pentes dans les montagnes sont encore plus faibles que dans les prairies. Nous avons attendu un chemin de fer pendant trente ans, et finalement en 1906, le Canadien-National, qui était alors le Canadian-Northern a été construit, puis a été poussé éventuellement jusqu'à la côte du Pacifique, en même temps que le Grand-Tronc. Aujourd'hui nous avons un millier de milles de chemin de fer parcourant le nord du pays. Nous avons douze trains de voyageurs qui sortent de la ville tous les jours, et douze trains de voyageurs qui y entrent.

Q. Croyez-vous que le trafic justifie un aussi grand nombre de trains?—R. C'est un pays vaste, presque aussi grand que l'Allemagne, dans sa partie septentrionale.

M. Sales:

Q. Est-ce que le trafic est considérable sur toutes ces lignes?—R. Oui; il est réduit au minimum. Il était plus considérable au temps de la prospérité subite. Après la construction de la voie ferrée, nous n'en avons pas retiré les avantages auxquels nous croyions avoir droit. Nous payons aujourd'hui 15c. le boisseau pour un parcours de 700 milles alors que le taux est de 15½ c. pour un parcours de 1,280 milles.

Q. Le président dit que nous devrions effectuer le relevé en ce qui concerne les paiements effectués et ceux qui ne le sont pas, parce que ceci est très important. Je ne crois pas que nous ayons un mille de voie ferrée entre Winnipeg et les montagnes Rocheuses qui ne paie pas ses frais?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Vous serez de l'avis de M. Sales à ce sujet?—R. Oui. Je puis vous dire que la construction du Pacifique-Canadien dans les montagnes Rocheuses a moins coûté que dans le cas de la voie à l'est de Fort-William. Je pense que c'est $52,600 par mille contre $58,000, cependant on nous extorque, et il existe une ligne continentale appartenant à l'Empire britannique encerclant le globe. L'Angleterre a envoyé des navires pour la protéger pendant la guerre, cependant, rien qu'à cause de 150 ou 200 milles par la mauvaise passe de "Kicking Horse", les habitants de l'ouest canadien sont forcés de payer des taux de fret exorbitants. Ce n'est pas tout, lorsque nous expédions notre grain à la côte du Pacifique à 15c. le boisseau, les wagons reviennent chargés de bois de charpente, poissons, fruits, etc., et nous devons payer un taux démesuré pour le retour. Il nous en coûte $7.00 de plus par mille pour délivrer le bois de charpente à Edmonton que pour la même distance dans l'Ontario. Il nous en coûte 40 p. 100 pour le riz, de sorte que nous payons pour l'aller et le retour.

Le président:

Q. Ou plutôt on vous exploite pour les deux trajets?—R. Oui. Le pays est magnifique là-bas et nous avons une grande confiance en lui. Je suis déjà passé par des crises. En 1897 pendant la ruée vers le Klondyke, un grand nombre de gens ont quitté le pays, mais ils y sont revenus. Ils émigrent aux Etats-Unis actuellement, mais ils reviendront, parce que je suis revenu des Etats-Unis l'autre jour, et bien que ce pays soit très prospère maintenant il ne le sera pas toujours. Il y a toujours une dépression. Notre tour s'en vient et nous désirons avoir quelque chose à offrir au nouveau venu dans l'ouest canadien. Quant à ce qui regarde un élévateur à Edmonton, il est tout à fait nécessaire. Il est d'abord nécessaire pour le Canadien-National, en ce qu'il lui donnera beaucoup de fret à transporter, et il réaliserait naturellement du profit, vu qu'il n'a qu'une pente de 1 p. 100, alors que celle du Pacifique-Canadien est de 2.40. Plus que cela, nos criblures devraient servir à l'alimentation du bétail. Nous payons maintenant de $28 à $30 la tonne de criblures, presque autant que la valeur du blé, nous payons le transport jusqu'à Fort-William et nous le payons pour retour. Naturellement on le moud alors. Il faut les moudre avant de les transporter, parce que si on les place telles quelles dans le wagon pour être délivrées à une ferme elles tomberont et s'éparpilleront à travers le pays, et elles l'ensemenceront.

Q. Est-ce que les criblures sont composées surtout de blé?—R. Elles renferment du sarrasin, du blé fendillé, du blé n'ayant pas atteint toute sa croissance, et du grain qui peut diminuer de volume.

Un hon. député:

Q. Est-ce que la mouture débarrasse les criblures de toutes les mauvaises herbes?—R. On prétend que oui.

M. Hammell:

Q. Il est moulu très fin?—R. Oui.

[M. K. Blatchford.]

M. Sales:

Q. Pourquoi n'achetez-vous pas du son aux minoteries de Calgary? —R. Les habitants de Calgary ont profité de 5,000 têtes de moutons qui encombraient le marché.

Q. Mais pourquoi n'achetez-vous pas du son des minoteries actuelles?—R. Nous n'avons pas de minoteries en opération dans le nord de l'Alberta.

Q. Vous en avez à Calgary. C'est assurément meilleur marché de faire venir du son de Calgary que de faire venir des criblures de Fort-William?—R. Nous avons expédié plusieurs centaines de wagons de criblures dans l'Alberta septentrional.

Q. Est-ce que ceci n'est pas un fait, que l'homme de Calgary vend son blé d'après la base de Fort-William, la minoterie à raison de 1 p. 100 peut y transporter la farine et les produits du grain pour le transport que le cultivateur a déjà payé?—R. Oui, mais le son de nos jours ne peut être comparé avec celui d'une vingtaine d'années. Il existe de si belles machines pour le séparer et le cribler qu'il n'a pas autant de valeur comme nourriture pour le bétail.

Q. C'est-à-dire que l'extraction est plus considérable, on obtient plus de farine au boisseau?—R. Oui.

Q. Avez-vous remarqué quelque différence dans le prix de la farine?—R. Non. La farine de son que l'on emploie dans la fabrication du pain de son, etc., il y en a deux ou trois qualités, mais en tant qu'il s'agit du son pour le fourrage. . .

Q. M. Imrie nous a dit que vous aviez deux minoteries à Edmonton; à mon sens deux minoteries à Edmonton vous sont inutiles parce que votre farine ne vous reviendra pas meilleur marché de même que votre son?—R. Nous avons eu une minoterie qui a fonctionné depuis un certain nombre d'années, mais elle ne fonctionne pas de nos jours et plusieurs des directeurs sont morts. Ils étaient en mesure d'expédier le blé dur n° 1 et fabriquer de la farine qui pouvait concurrencer celle de l'Orient. Ils expédiaient la plus grande quantité de leur farine en Orient. Aujourd'hui l'état de leurs finances ne leur permet pas de transporter du grain en grandes quantités, et il en est résulté que la minoterie a été fermée.

Le président:

Q. Je suis sûr que vous corroborez ce qu'a si bien dit M. Imrie?—R. Oui. Je veux seulement insister sur la question des taux de transport, car nous avons droit à plus de considération. Je sais que cette question relève d'une commission fédérale, mais tant que nous n'aurons pas de réduction de ces taux, notre situation sera mauvaise près du versant des Montagnes Rocheuses.

Q. Que dites-vous du revenu des employés de chemin de fer en comparaison de celui des autres personnes de ce pays dans les diverses subdivisions du travail? —R. Vous voulez parler des salaires?

Q. Oui.—R. Je pense qu'ils sont au sommet de l'échelle.

Q. Ces salaires sont-ils hors de proportion ou équitables comparés à ceux des autres occupations?—R. Bien, je ne suis pas en mesure de me prononcer.

Q. Il est inutile de dire aux directeurs de chemins de fer: "Donnez-nous le transport à bon marché", si vous ne pouvez leur dire en même temps de quelle manière ils peuvent le faire?—R. Non, mais nous croyons que tout le pays devrait appuyer l'entente sur les taux des montagnes Rocheuses, parce que le Canadien-National ne reconnaît pas ces taux.

M. Hammell:

Q. Pourquoi le Pacifique-Canadien devrait-il les reconnaître?—R. Le Pacifique-Canadien a fait de nous ce qu'il a voulu depuis trente-cinq ans, et il en sera de même encore trente-cinq ans, si nous le laissons faire.

[M. K. Blatchford.]

M. Gardiner:

Q. Vous voulez dire que le jour est arrivé d'avoir des taux uniformes dans toute l'étendue du Canada?—R. Oui. Comparez le transport du charbon et du blé entre Fort-William et notre district: on transporte le charbon pour $5.50 la tonne, tandis que pour le blé on exige $6.20 la tonne.

M. Hammell:

Q. Lequel est le plus facile à manipuler, le blé ou le charbon?—R. Je ne sais pas au juste, mais dans les élévateurs de tête de lignes, les wagons sont simplement vidés mécaniquement. . .

Le président:

Q. Ne faut-il pas de meilleurs wagons pour le blé?

M. Hammell:

Q. Le charbon est transporté dans des wagons ouverts?—R. Non, le Canadien-National et le Pacifique-Canadien transportent du grain vers l'est à la tête des grands lacs, puis grâce à leurs contrats avec les compagnies de charbon, ils ramènent ces wagons dans notre district chargés de charbon, les mêmes wagons servant pour le blé et pour le charbon.

Q. La plus grande partie du charbon arrivant dans ce district est transporté dans des wagons ouverts, des wagons à charbon?—R. Je ne crois pas que le Canadien-National et le Pacifique-Canadien aient dans l'ouest un matériel moderne pour le transport du charbon. C'est tout ce que j'avais à dire.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes très heureux de vous avoir entendu et d'avoir votre opinion.

Le comité s'ajourne jusqu'à 4 heures de l'après-midi.

Séance de l'après-midi

Le comité spécial nommé pour faire enquête sur les conditions agricoles dans tout le Canada reprend sa séance à 4 heures de l'après-midi sous la présidence de M. McMaster.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre, messieurs, s'il vous plaît. Monsieur Blatchford, un des membres du comité m'a fait savoir que vous aviez quelques mots à ajouter au témoignage très intéressant que vous avez donné ce matin. Si la chose est vraie, vous pouvez avancer immédiatement.

KENNETH BLATCHFORD est rappelé.

Le TÉMOIN: Je ne sais, monsieur le président, si c'est bien important que j'ajoute quelque chose, mais il y a ici des gens du district de la rivière La-Paix, qui désirent avoir mon opinion au sujet de la ligne courte. Quant à moi, et en tant que les hommes d'affaires de la ville d'Edmonton sont concernés...

Le président:

Q. Quelle est cette ligne?—R. C'est la ligne dite Brûlé, une ligne plus courte.

Q. Il ne faut pas que vous parliez comme si nous connaissions tous les détails à propos de cette ligne.—R. C'est un prolongement qu'ils demandent.

[M. K. Blatchford.]

Q. Quel est ce prolongement? Vous savez qu'il y a beaucoup de chemins de fer demandés par les gens de l'Ouest.—R. Les gens du district de la rivière La-Paix ont demandé une ligne courte allant au tronc principal du Canadien National, afin de pouvoir transporter leur grain à la côte du Pacifique, et ils sont sous l'impression que quelques citoyens d'Edmonton sont opposés à ce projet; mais pour ma part et quant aux hommes d'affaires que je connais, il ne semble pas y avoir d'opposition, parce qu'il est absolument inutile pour vous d'avoir un district qui ne peut rencontrer ses dépenses, comme l'est aujourd'hui celui de la rivière La-Paix.

Q. Etes-vous d'avis que ces messieurs aiment vous entendre qualifier ainsi leur district?—R. Je veux dire qu'ils ne peuvent payer leurs dettes. Les marchands, les banquiers et les maisons de gros d'Edmonton les ont soutenus de leurs finances, et à moins de leur fournir un moyen de transporter leur récolte sur les marchés, ils ne pourront jamais rembourser; c'est pourquoi je dis que ce district est un éléphant blanc pour le reste de la province.

M. Robinson:

Q. On nous a laissé entendre ce matin qu'ils peuvent attendre pour avoir ce débouché; ne serait-ce pas vrai?—R. Ils ne peuvent attendre plus longtemps.

Q. Monsieur Imrie nous a dit que le district de la rivière La-Paix pouvait attendre; il a donné cela à entendre, mais je ne me rappelle pas ses expressions.

Le président:

Q. Dans tous les cas, vous désirez enlever au comité l'idée que cette construction peut être retardée?—R. Je veux affirmer aux gens du district de la rivière La-Paix que nous ne sommes que trop désireux de les voir obtenir ce qui peut leur procurer la prospérité.

Le PRÉSIDENT: Très bien. Maintenant nous allons appeler le professeur Swanson.

Le témoin se retire.

W. W. SWANSON est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quel est votre nom, professeur?—R. William Walker Swanson.

Q. A quelle université professez-vous?—R. A l'université de la Saskatchewan.

Q. Quelle chaire occupez-vous?—R. La chaire d'économie politique.

Q. Maintenant, professeur, vous avez accepté très volontiers de venir témoigner devant ce comité chargé de faire enquête sur les conditions agricoles de tout le Canada; parmi les sujets que nous étudions, il y a la question des crédits ruraux et nous serions heureux d'avoir votre opinion sur cette question, ainsi que sur d'autres sujets que nous cherchons à élucider présentement. Je comprends que vous aimeriez faire d'abord un exposé et nous serons heureux de l'entendre. Je ne sais jusqu'à quel point vous avez l'expérience des conférences, si vous aimez vous asseoir ou à rester debout, mais faites comme si vous étiez devant vos élèves en classe.—R. J'ai l'habitude de rester debout. J'aimerais faire d'abord un exposé, afin de préparer ce que j'ai à dire touchant les crédits ruraux, l'un des sujets les plus importants de nos jours pour la classe agricole. La raison pour laquelle le crédit est si important provient de la situation difficile dans laquelle se trouve le cultivateur actuellement et depuis

[M. K. Blatchford.]

les trois dernières années en particulier. Sans la présence d'autres facteurs, le problème du crédit, tout en gardant son importance, ne présenterait pas le caractère d'urgence qu'il a aujourd'hui pour les cultivateurs de l'Ouest. Les autres facteurs qui compliquent la situation sont: le chaos qui prévaut actuellement en Europe, le coût très élevé de la production agricole, l'insuffisance de la main-d'œuvre dans le temps des semences et des récoltes, les taux excessifs du transport et autres choses semblables. Tout cela ensemble a formé un fardeau qui est devenu trop lourd, je pourrais dire, dans plusieurs districts de l'Ouest. Le cultivateur, en plusieurs endroits, sent ce fardeau l'écraser lentement. Il ne faut pas oublier, monsieur le président, qu'un homme ne peut parvenir au succès, même si la terre lui appartient en propre, s'il peut disposer à sa guise de la main-d'œuvre nécessaire, et même chose extraordinaire, s'il possède les qualités qui font un bon administrateur et s'il dispose de tout l'outillage dont il a besoin, si, d'un autre côté, des circonstances qu'il ne peut contrôler, se liguent contre lui, et je soumets que dans les temps actuels plusieurs de nos cultivateurs se trouvent précisément dans cette position. Ils se trouvent dans cette prosition précaire en partie à cause de la désorganisation complète des grands marchés du vieux monde, et en partie par suite de leur exclusion du marché des Etats-Unis, du moins pour leur bétail, après la mise en vigueur de la loi Fordney-McCumber. On nous a souvent répété que les questions européennes ne nous concernent pas. On nous dit que si nous commençons à édifier chez nous la charpente de notre système économique, nous pourrons ignorer ce qui se passe dans le reste du monde. C'est une vérité de La Palisse de dire que le monde entier est lié dans toutes ses parties au point de vue économique, et je pense qu'il est bon de répéter cette vérité, quand même elle serait devenue un lieu commun. Il est impossible d'avoir ce qu'on appelle la "prospérité locale". Aucune nation ne peut avancer dans la voie du succès à moins que les autres nations du monde ne soient prospères. C'est un simple fait économique fondamental qui est souvent ignoré. Un marchand, dans une zone assez restreinte trouve qu'il est absolument impossible de faire des progrès au point de vue économique, et de même une nation, même avec la force que possède le Royaume-Uni, ne peut parvenir au succès, si elle est entourée de nations dont le système économique a été annéanti ou a croulé, et, si le Royaume-Uni ne possède pas une force financière de premier ordre, nous en souffririons non seulement pour le volume de nos marchandises vendues, mais aussi en ce qui concerne les prix, parce qu'il est notre principal marché. Maintenant, il y a un aspect important, je crois, dans la situation européenne actuelle, qu'on néglige ordinairement et qui contient une leçon très instructive pour nous. Je veux parler de la surproduction du papier-monnaie. Il y a des gens qui veulent nous engager dans cette voie facile et peu coûteuse de subventionner les entreprises de ce pays par une émission de papier-monnaie de la part du gouvernement. Je ne dis pas que cette idée est très répandue, mais il en est quelques-uns qui croient que nous pouvons parvenir à la prospérité en accumulant simplement des monceaux de papier-monnaie qu'on appelle le capital. En Allemagne, en France, en Italie, en Pologne et en Russie, l'énorme augmentation du papier-monnaie, d'après moi, a été tellement poussée qu'elle est devenue une véritable conscription du capital. On a souvent dit qu'il est impossible, sous nos conditions économiques modernes, d'imposer à un peuple la conscription du capital. Mais c'est précisément ce qui est arrivé et ce qui existe actuellement en Europe. La conscription du capital a été réalisée parce que les gens ont été forcés, non pas de bonne volonté, mais par une nécessité légale et économique, de céder leur propriété et de prendre en retour une monnaie dépréciée et d'un cours toujours de plus en plus faible. L'Allemagne s'achemine rapidement vers l'abîme, et pour restaurer son système économique, elle devra abolir le papier-monnaie, ou le réduire dans une mesure rationnelle, non seulement

[M. W. W. Swanson.]

chez elle, mais à l'étranger, en proportion du montant d'or qu'elle possède, et il en est de même pour la France. Je ne veux pas vous retarder en parlant de la Ruhr, mais cette invasion nous concerne. Elle nous touche en ce sens qu'elle détourne des milliers de producteurs européens de leurs occupations fondamentales pour produire des articles qui leur permettraient d'acheter nos produits au moyen d'échanges. La puissance d'achat de l'Allemagne, de la France, de l'Italie, de la Pologne et de la Russie a tellement diminué qu'elle a créé une situation sérieuse en Canada, dans le Royaume-Uni et chez les autres nations dont la position financière était plus forte que celle de ces premiers pays. On ne peut pas même dire que les nations épargnées par la guerre peuvent se relever économiquement. L'Espagne, par exemple, est restée en dehors du conflit, son territoire n'a pas été envahi, ses terres et tout son matériel sont restés intacts, ses nationaux n'ont pas participé à la guerre et ses ouvriers sont tous restés au travail, et cependant l'Espagne a terriblement souffert dans ces dernières années par suite de la perte de ses marchés.

Le président:

Q. Mais c'est un fait que l'Espagne a accumulé une forte réserve d'or au cours de la guerre, n'est-ce pas?—R. Certes, pendant la guerre, l'Espagne a vu de beaux jours, tout comme nos marchands durant cette période. Mais plusieurs de ceux-ci sont ruinés aujourd'hui. Ce problème est cependant lié à la question des réparations. Je n'ai pas l'intention d'entrer dans ce sujet, mais je veux simplement dire que si les Etats-Unis veulent que la Grande-Bretagne fasse honneur à sa parole,- ce qu'elle a toujours fait d'ailleurs,—ils ne peuvent s'attendre à ce que la Grande-Bretagne leur envoie assez d'or pour payer quatre mille millions de dollars.

Q. Par année?—R. Quatre mille millions ou quatre billions de dollars. C'est une véritable impossibilité, ni de fournir des effets de commerce, parce que la Grande-Bretagne en a expédié au cours de la guerre pour une valeur de trois billions et demi. Je pense que les Etats-Unis non seulement devraient faire partie de la Ligue des nations, eux qui se prétendent moralement à la tête des nations, qui forment réellement une puissance et une force intellectuelle, et je ne trouve rien à reprendre dans l'organisation de leur république, non seulement, dis-je, ils devraient faire partie de la Ligue des nations et jouer un rôle prépondérant comme l'un des pouvoirs démocratiques les plus autorisés dans le monde, mais ils devraient comprendre qu'ils ne peuvent rester prospères en faisant tort aux autres nations au moyen de leur tarif protecteur. Il y a quelques années seulement, nous achetions des Etats-Unis pour une valeur d'un mille millions de dollars, tandis que l'année dernière nous n'avons acheté que pour 520 millions. Les Etats-Unis ont dépensé des millions de dollars pour établir leur commerce dans l'Amérique du Sud: ils ont là un grand marché situé à leur porte, des gens qui comprennent leurs commerçants, et pourtant les Etats-Unis se sont lancés dans cette politique insensée, je dirai politique d'ignorance et de préjugés, pour essayer de se hisser vers la prospérité en ignorant la position des autres nations. Une nation peut jouir temporairement d'une certaine prospérité par ce moyen, mais elle ne peut trouver une prospérité permanente, à moins que les autres nations auxquelles elle désire vendre ne soient aussi prospères et puissent vendre leurs produits à cette même nation.

M. Sales:

Q. Diriez-vous la même chose pour le Canada?—R. Oui, monsieur, et je développerai ce sujet plus tard. Je veux maintenant parler du problème du transport en Canada. Considérons cette ligne ferrée que M. Sales connaît probablement, allant de Regina à Moose Jaw: tout le long de cette ligne des cultiva-

[M. W. W. Swanson.]

teurs de cette partie de la Saskatchewan paient 40c. le boisseau pour expédier leur grain à Liverpool; 27½c. de Fort-William et le reste pour le transport par chemin de fer. Je soutiens, messieurs, que si nous pouvions réduire ce taux de transport de 5c. seulement le boisseau, cela signifierait la différence entre la misère ou la faillite pour le cultivateur et le chemin de la stabilité pour son industrie agricole. Si un cultivateur fait banqueroute, si après lui plusieurs cultivateurs subissent le même sort, je dis, et je suis certain que vous en conviendrez avec moi, que ces faillites portent un coup fatal à la vie économique du Canada tout entier. C'est une ineptie de dire que notre force économique se trouve dans l'industrie agricole, mais je suis d'avis que nous ne pouvons répéter cela trop souvent, que si le cultivateur n'a pas l'avantage de prospérer, si les autres projettent une ombre de malheur sur ses travaux—il ne demande pas de privilèges spéciaux—s'il ne peut s'acheminer vers une certaine mesure de succès, toutes les branches de l'activité humaine dans le Dominion ne peuvent être prospères. Je dis que cette question des transports n'a pas du tout été réglée par la réduction des taux de transport qui a été faite l'année dernière, malgré l'importance de cette réduction. Ce fut un soulagement, mais il est à peine besoin de dire, je ne voudrais pas employer d'expressions déplacées, monsieur le président, en parlant des conditions qui ont présidé au transport de la dernière récolte, que les taux étaient trop élevés, beaucoup trop, et qu'ils ont imposé au cultivateur un fardeau qu'il n'a pu supporter. Je suis d'avis qu'il faudra revoir cette question du transport et par terre et par eau, parce que si nous pouvions avoir une réduction de 5c. seulement,—je pense que c'est là une chose raisonnable,—si le coût du transport qui, après tout, fait partie du coût de production, car le cultivateur ne peut compter sur sa récolte que lorsqu'elle est vendue, pouvait être réduit, alors nous pourrions comprendre quelque peu les facteurs économiques qui peuvent rendre un pays prospère. Je suppose que la perte du marché des Etats-Unis est assez bien comprise dans l'Est, mais pour nous, de l'Ouest, c'est une question d'une importance et d'une signification primordiale. Vous savez qu'on a souvent répété dans l'Est—je ne veux pas critiquer les gens de l'Est, parce que je suis d'avis qu'il faut étudier nos problèmes comme Canadiens et non pas comme des gens de l'Est ou de l'Ouest—et l'on a trop souvent oublié dans l'Est que nous ne sommes plus de ces cultivateurs qui ne dépendent que d'une seule récolte. Dans la province de Saskatchewan, nous avons environ 1,600,000 têtes de bétail.

Le président:

Q. Vous avez collaboré avec M. Sales, n'est-ce pas?—R. Je n'ai pas lu le témoignage de M. Sales encore, mais je sais que c'est là un sérieux désavantage pour moi, car j'ai beaucoup de respect pour son opinion.

Le PRÉSIDENT: Jusqu'à présent il n'a fait que vous poser des questions.

Le TÉMOIN: J'aimerais le dire mais je ne veux pas abuser de votre temps...

Le président:

Q. Ne craignez pas cela, monsieur Swanson. Nous sommes heureux de vous entendre. Prenez tout le temps qu'il vous faudra.—R. Je voudrais vous donner des statistiques, mais celles que vous avez déjà au sujet des bestiaux de la Saskatchewan, de l'Alberta et du Manitoba prouvent le fait que nous ne suivons plus un seul système de culture, quoi qu'en disent ceux qui ne connaissent rien de la situation. Nous avons été ahuris par les harangues de personnes que j'appellerai cultivateurs en chambre sur la culture mixte et la nécessité de varier nos méthodes culturales. Les cultivateurs que je connais, et j'ai eu le privilège d'en connaître un grand nombre, font de leur mieux pour diminuer les risques de l'exploitation agricole. Ils comprennent parfaitement que les temps

[M. W. W. Swanson.]

de la culture exclusive du blé sont passés, et qu'on ne peut se fier entièrement à cette seule culture.

Q. Voulez-vous parler de la culture exclusive du blé?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. Quel est le pourcentage des terres de la Saskatchewan où on ne cultive que du blé?—R. Je n'ai pas ici ces statistiques. Malgré la critique habituelle, ce pourcentage n'est pas aussi élevé qu'on le croie, car c'est une pure invention.

Q. Nous avons entendu dire que sur nombre de terres, il n'y avait pas une seule vache, ni même une poule ou un porc.—R. Je le sais.

Le président:

Q. Un témoin nous a donné le nombre de fermes sur lesquelles il n'y avait ni un chien, ni une poule, ni une vache, mais il ne nous a pas donné la proportion avec le nombre total des fermes.—R. Tout ce que je puis dire, c'est que malgré que nous soyons encore une province de pionniers, car dans les premiers développements, il faut nécessairement une seule méthode culturale, la Saskatchewan commence à sortir de cette situation pénible et s'occupe de consolider son industrie agricole par la culture mixte.

M. Hammell:

Q. Cela peut être vrai dans les commencements d'une province, mais en Ontario et Québec, on cultive absolument tout.—R. Je ne parle pas de l'Est, mais de l'Ouest. Je parlais spécialement de l'Ouest quand j'ai fait mention des régions de pionniers.

M. Sales:

Q. Ne serait-il pas utile de dire ici que toute la littérature publiée par nos autorités de l'immigration ne parlent que du blé?—R. Absolument.

Q. Et que l'immigrant qui arrive ici n'a que cette culture dans l'idée?—R. Absolument.

Q. C'est la récolte la plus facile à obtenir?—R. Oui. Je ne veux pas le répéter, mais le blé est la récolte qui rapporte le plus d'argent au cultivateur. Mais il s'efforce maintenant de produire du lait, de la crème, du beurre et des œufs, ainsi que tous autres produits qui peuvent servir à son alimentation. Avec votre permission, je vous donnerai plus loin un ou deux exemples à ce sujet. Nos cultivateurs font une étude attentive et scientifique de ces questions. La culture exclusive usitée dans l'Ouest dans les premiers temps du développement exige une grande étendue de terrain. Je ne veux pas être mal compris, quand je dis que la production sur une grande échelle ne peut s'appliquer à la terre comme dans l'industrie, mais les cultivateurs doivent d'abord ensemencer une grande étendue, au lieu de faire une culture intensive, et il est impossible de faire de la culture intensive dans les débuts. Il faut absolument que le cultivateur s'achète du matériel de culture. Sans les machines, les prairies n'auraient jamais pu être labourées et cultivées. Les machines sont à la fois un bienfait et un malheur. Aujourd'hui nous sommes rendus à un point que la culture dans l'Ouest, je veux parler spécialement de la Saskatchewan, est devenue un genre d'industrie qui relève de la haute finance. Pour ouvrir convenablement une terre et la pourvoir du matériel, il faut faire de fortes dépenses. Cela est admis, mais malheureusement les compagnies de machines aratoires — je ne voudrais pas que quelqu'un ici présent puisse s'imaginer que j'en veux aux compagnies de machines aratoires — se sont liguées depuis dix ou douze ans, non pas dans l'idée de fournir un matériel convenable aux cultivateurs, mais pour former un personnel pouvant multiplier les ventes de machines. Je maintiens que des hommes exclusivement formés pour la vente, n'ayant aucune idée de l'usage légitime des machines

[M. W. W. Swanson.]

qu'ils proposent aux cultivateurs, ne font pas une besogne utile; ils font simplement de l'exploitation. Dans plusieurs parties de la Saskatchewan, et je suis sûr que M. Sales et les autres députés de l'Ouest appuieront mes dires à ce propos, on peut voir sur des terres abandonnées de puissants tracteurs que le cultivateur n'a pu mettre en marche, d'abord parce qu'il n'avait pas les connaissances nécessaires en mécanique, ni la formation mécanique qu'il lui aurait fallu avoir, et deuxièmement parce que ces tracteurs ne pouvaient convenir aux travaux que les cultivateurs sont appelés à faire; il faut d'autres machines fortes et dispendieuses pour y atteler le tracteur.

Le président:

Q. Qui doit-on blâmer pour cela, l'agent de machines aratoires ou le cultivateur qui les a achetées?—R. Je blâme la compagnie de machines aratoires qui cherche à devenir prospère au dépens du cultivateur, parce que ces compagnies retirent leurs revenus exclusivement des cultivateurs.

Q. N'est-ce pas une coutume immémoriale que chaque compagnie vante ses instruments?—R. Oui, mais je crois que nous ne devions éternellement tomber dans les mêmes fautes que nos ancêtres.

Q. Quelques-uns de nos ancêtres n'ont pas acheté plus qu'ils n'avaient besoin de le faire, quels que fussent les mérites des articles vantés par les fabricants? R. J'admets qu'il y a faute aussi du côté du cultivateur ou plutôt des prétendus cultivateurs, des gens qui n'auraient jamais dû aller se fixer sur une terre.

Q. Permettez-moi de vous donner un autre exemple. Supposons que je reçoive à mon bureau d'avocat la visite d'un agent excessivement habile vendant des livres de lois, et que j'achète de ces livres pour un montant de $15,000 à $20,000, devra-t-on blâmer l'agent ou bien Andrew McMaster qui a fait une telle dépense pour des livres de lois? Je serais à blâmer moi-même dans ce cas, monsieur Swanson.

M. Gardiner:

Q. Au sujet des tracteurs, n'est-il pas vrai que bien des prétentions émises par les compagnies n'ont jamais été justifiées?—R. Oui.

Q. Au sujet des travaux qu'on peut exécuter avec ces machines?—R. Oui.

Le président:

Q. Continuez, monsieur Swanson.—R. Je voudrais vous répondre au sujet de l'exemple que vous avez donné pour les livres de lois, si vous voulez ne pas prendre de notes.

Q. Nous prendrons des notes quand même, nous ne nous occupons pas de cela.—R. Vous dites que l'acheteur doit se garder—*caveat emptor.* Je voulais vous donner un exemple illustrant ce que je veux dire. Mais c'est exemple poussé à l'extrême. J'étais dans la ville de Weyburn, dans la partie sud de notre province, pour assister à une conférence, et pendant que j'attendais dans un des corridors de l'hôtel, j'entrai en conversation avec un jeune homme; celui-ci me dit qu'il venait justement de se séparer d'un groupe d'hommes qui vendaient des articles aux cultivateurs. Je fus intéressé immédiatement et je lui demandai quel genre de marchandises il avait vendues. Il me répondit que c'étaient des portraits agrandis, qu'il ramassait des photographies pour les faire agrandir. Il dit que ces agrandissements étaient faits gratuitement, mais qu'au temps de la livraison, il y avait une assez forte somme à payer pour l'encadrement, chose que l'acheteur ignorait totalement.

Q. C'était une fraude.—R. Il me raconta qu'entre autres expédients adoptés était celui de permettre au client en perspective de participer à un tirage où le numéro gagnant portait une prime applicable au cadre. En plus, dans un cas

[M. W. W. Swanson.]

où il avait apporté un portrait agrandi, et expliqué que le cadre coûtait tant, la femme de la maison refusa de le payer; alors il dit qu'il rapporterait le portrait pour le revendre à un regrattier qui l'afficherait dans sa boutique, et qu'elle n'aimerait certainement pas à voir la photographie de son grand'père traitée de cette manière. Certes, c'était une fraude. Je sais que c'est là un exemple poussé au noir, mais je pense que c'est une juste réponse à votre objection que l'acheteur doit se garder avec soin ou devrait être prudent.

M. ROBINSON: Comment pouvez-vous empêcher cela sans surveillance?

M. McKAY: Je ne vois pas d'analogie.

Le président:

Q. Ce que nous croyons, monsieur Robinson et moi, c'est que vous ne pouvez protéger réellement les gens contre leur propre imprudence.—R. Non, mais j'ajouterai ceci: les compagnies d'instruments aratoires comprennent maintenant qu'il est peu sage de leur part de vendre dans de telles circonstances.

M. Hammell:

Q. Vous ne voudriez pas laisser répandre l'idée qu'une compagnie canadienne d'instruments aratoires suivrait une méthode semblable à celle que vous avez décrite pour les agrandissements photographiques? R. Certainement non. J'ai dit que c'était un exemple poussé à l'extrême.

Le PRÉSIDENT: Aucun membre de ce comité ne l'a compris de la manière formulée dans la question de M. Hammell.

M. SALES: Je ne crois pas qu'aucun de ces messieurs ait une juste idée de la campagne intensive de sollicitation qu'on a mise en œuvre et dont on se sert encore.

M. HAMMELL: La même chose se répète tous les jours sur toutes nos fermes.

M. SALES: Chez moi, j'ai pris une décision irrévocable de ne rien acheter de cette manière, et on fini par le comprendre. Il suffit de laisser entendre que vous avez l'intention d'acheter une batteuse à grain, pour être assiégé jour et nuit; les agents se remplacent les uns les autres autour de votre maison.

M. MILNE: Ils s'en viennent avec un état détaillé de tous les profits que vous pouvez faire en achetant une batteuse, et malheureusement les cultivateurs ne savent pas tous calculer. Il en résulte que le cultivateur achète sur la foi des chiffres qui lui sont présentés.

Le TÉMOIN: J'ajouterai que les compagnies de machines aratoires comprennent de plus en plus tous les jours que la conduite suivie jusqu'à présent de pousser les ventes ne leur est pas favorable. J'ai étudié cette question, et je sais que plusieurs gérants, dont quelques-uns sont très intelligents, désirent vivement que les agents ne cherchent pas à tromper les clients de quelque manière. En vérité, sous l'empire de la loi de la Saskatchewan, le cultivateur se trouve maintenant largement protégé.

Je reviens à la question principale, c'est-à-dire au fait que le cultivateur est forcé par les conditions agricoles dans l'Ouest d'avoir un matériel agricole très dispendieux. S'il cultive une demi-section, environ l'unité pratique pour une ferme, plusieurs cultivent jusqu'à une section et même une section et un quart, il lui faut ajouter une forte somme aux frais généraux pour couvrir le coût des instruments. En sus, par suite des conditions mauvaises des trois dernières années, surtout celles de 1921 et 1922, le cultivateur est obligé de compter avec le marchand local. Jusqu'à un certain point, il dépend toujours de celui-ci. Dans quelques districts, il lui a fallu obtenir du crédit de ce marchand. Je ne sais si cette question a été discutée, mais tout le monde s'accorde à dire que cette forme de crédit est bien mauvaise, que non seulement les marchands exigent un taux d'intérêt mensuel sur les comptes en souffrance, mais que les dettes impayées contribuent à la hausse des prix pour les autres clients. Permettez-moi de citer

[M. W. W. Swanson.]

un exemple. Il y a un an, j'assistais à une réunion de l'Association des marchands-détaillants dans la cité de Regina. Un marchand présent, venant d'un village de campagne situé dans une région exclusivement agricole m'a montré une liste de ses comptes en souffrance pour une période d'environ six ans. Ces comptes se montaient à une somme de $18,000 à $20,000, d'après ce que je me rappelle. Je lui ai demandé comment il pouvait résister à ce système. Il me répondit qu'il pouvait résister et faire un profit en répartissant ses pertes sur les autres clients. Ces dettes pour marchandises générales, pour instruments aratoires, qui s'accroissent nécessairement durant l'été par suite des frais de main-d'œuvre que doit payer le cultivateur, deviennent une question importante dans l'évaluation de la différence entre le prix que doit payer le cultivateur pour les articles qu'il achète et celui des produits qu'il vend. Tout cela a causé une situation sérieuse dans l'Ouest. Je ne voudrais pas, monsieur le président, en conclure que les gens de l'Ouest sont découragés; c'est un pays magnifique, et je pense qu'il est destiné à un brillant avenir.

Le président:

Q. Nous sommes tous de votre opinion, professeur Swanson.—R. Je veux dire que les gens de l'Ouest, bien que fortement éprouvés, font de leur mieux pour passer la crise. Mais les difficultés à surmonter sont énormes. Prenons, par exemple, la période critique des prix élevés. Je pense que les prix ont atteint leur maximum en mai 1920, d'après ce que je me rappelle, car je n'ai pas eu le temps de préparer des statistiques à ce propos. En mai 1920, les prix ont atteint leur apogée chez le grossiste et chez les détaillants. De mai 1920 à décembre 1922, pratiquement deux ans, les prix de gros ont diminué de 40 p. 100, tandis que les prix de détail n'ont diminué que de 24 p. 100. C'est-à-dire qu'il y a une différence aussi forte entre les prix de gros et les prix de détail, et les cultivateurs aimeraient savoir la raison de cette différence, car le cultivateur doit payer les prix de détail. Pourquoi cette baisse prononcée de 40 p. 100 dans les prix de gros tandis que durant la même période les prix de détail ne sont diminués que de 24 p. 100?

Q. En tout temps, on peut s'attendre à voir les prix de détail subir un retard pour suivre les prix de gros, parce que le détaillant peut avoir acheté peu auparavant à des prix forts.—R. L'explication donnée par les détaillants avec lesquels j'ai discuté cette question, en particulier dans les villes de la Saskatchewan, donne pour raison de cette différence deux facteurs principaux: premièrement, le prix élevé des loyers, prix élevés qui sont des charges fixes. Les loyers sont déterminés pour une certaine période fixe, puis, deuxièmement, vient le prix élevé de la main-d'œuvre. Ces facteurs sont plus ou moins en dehors de leur contrôle, et nous savons qu'il y a certaines divergences entre les classes agricoles et commerciales de ce pays. Je ne dis pas que nos prix n'ont pas baissé. On répète souvent que les prix des produits agricoles ont diminué de 50 p. 100, tandis que les autres prix sont restés les mêmes. C'est absurde. Les autres prix sont aussi tombés, mais pas dans la même proportion que ceux des produits agricoles. Dans ce cas, que pouvons-nous faire pour le cultivateur? Je dirai d'abord que dans les questions du transport, du coût de production, du prix de la main-d'œuvre, du coût du crédit, c'est cette dernière qui est la plus urgente. Il faut anlyser cette question ou plutôt faire une distinction. Il y a une sorte de crédit absolument légitime, et il y a des cultivateurs qui peuvent obtenir ce genre de crédit. Puis il y a une autre sorte que j'appellerai illégitime ou anormal, et il y a des cultivateurs qui n'auraient pas droit à ce genre de crédit parce qu'ils ne savent pas s'en servir. Je voudrais dire, monsieur le président et messieurs, que le crédit n'est pas pour tous. Comme base de tous les mécontentements, il semble y avoir l'idée générale que tous devraient jouir du même degré

[M. W. W. Swanson.]

de crédit, mais le crédit n'appartient qu'à celui qui peut en user rationnellement, et il y a certes des cultivateurs qui ne sont pas faits pour cultiver, qui n'auraient jamais dû s'engager dans ce genre de travail, et ce sont ceux-là qui devront disparaître, parce qu'ils constituent le facteur le plus puissant pour la hausse des taux d'intérêt, ainsi que pour la hausse des prix des machines agricoles. Les prix sont élevés, beaucoup trop élevés en comparaison de ce que vend le cultivateur, mais ils sont élevés justement parce qu'il y a actuellement, d'après mon calcul, sur les terres des trois provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta pour une valeur de $50,000,000 à $60,000,000 en instruments aratoires achetés à crédit.

Le président:

Q. Dans ces trois provinces?—R. Oui, dans ces trois provinces.

Q. Cinquante millions?—R. De cinquante à soixante millions. Il est difficile d'évaluer ce montant exactement, mais dans un récent numéro du *Farmer's News* on dit qu'il y a au moins pour $40,000,000 de ces instruments chez les cultivateurs.

M. Hammell:

Q. Celui qui a l'habitude de payer ses dettes se trouve à payer pour les autres?—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Cela contribue au coût élevé des instruments là-bas?—R. Je pense que c'est l'un des facteurs, et les mauvais crédits augmentent le prix des instruments tout comme les hauts prix chez les marchands de campagne sont en partie dus à ce que les cultivateurs n'achètent pas au comptant, et cela m'amène à parler de ce que j'avais à dire sur le problème agricole.

Le président:

Q. Avant d'entamer ce sujet, veuillez me donner votre opinion sur le fait suivant: nous avons souvent entendu dire devant ce comité que la position de l'agriculteur se trouve désavantageuse parce qu'il vend ses produits en gros, à un prix inférieur aux prix de gros fixés plus ou moins par les marchés mondiaux, tandis qu'il achète au prix du détail. C'est là un côté de la question qui est peut-être difficile à éviter. Cela peut provenir jusqu'à un certain point de l'application de certaines lois économiques, mais y en a-t-il d'autres mises en jeu pour hausser artificiellement le prix des articles qu'il achète?—R. Que le cultivateur achète?

Q. Oui, que le cultivateur achète?—R. Je suis parfaitement convaincu qu'il y a des articles vendus aux Etats-Unis et en Canada dont le prix est contrôlé. Je suis bien convaincu de cela, et ce contrôle s'exerce ouvertement, comme pour les savons divers, les drogues, les instruments de musique, les gramophones et autres. Nous savons cela personnellement, et l'on nous dit que le prix a été établi grâce à une convention.

Q. Y a-t-il d'autres facteurs importants qui participent à la hausse artificielle des prix?—R. Je pourrais dire que le tarif y contribue, ainsi que d'autres facteurs, monsieur le président.

Q. Nous ne voulons pas discuter cela à fond, mais nous voudrions avoir votre opinion sur la situation.

M. Sales:

Q. Quels sont les facteurs actuels?

[M. W. W. Swanson.]

Le président:

Q. Le tarif, la fixation des prix, y en a-t-il d'autres?—R. Les conventions entre détaillants et entre les marchands de gros.

M. Sales:

Q. Les soldeurs?—R. Oui.

Le président:

Q. Serait-il exagéré de dire que pour certaines sortes de marchandises, l'élément de concurrence est un facteur pour déterminer le coût ou le prix?—R. La concurrence signifie l'absence de friction, l'absence de tout obstacle au bon fonctionnement de la loi de l'offre et de la demnade. On nous dit que durant la guerre et depuis ce temps, la conception économique de l'offre et de la demande est une relique des temps de barbarie et doit être reléguée dans les vieilles collections, mais j'ai une foi absolue dans la loi de l'offre et de la demande, lorsqu'il y a possibilité de la laisser fonctionner sans entraves, et nous savons tous par expérience que c'est le meilleur critérium.

Q. Vous nous avez présenté d'une manière tout à fait intéressante le problème des crédits ruraux, et je serais heureux de vous entendre procéder plus loin.

M. Hammell:

Q. Vous avez mentionné les marchands de détail de la Saskatchewan. Je pense que le témoin antérieur nous a déclaré qu'il y a des marchands dans la Saskatchewan gardant ensemble dans leurs livres des comptes en souffrance pour un montant allant jusqu'à $100,000,000.

M. SALES: Des comptes pour ce montant?—R. Ces comptes sont élevés, mais si l'agriculture se relève, ils ont l'espérance d'être payés, tout comme les vendeurs d'instruments aratoires.

Le président:

Q. Croyez-vous que le montant soit à peu près à ce chiffre?—R. Non. Je crois qu'il est très difficile de faire une estimation exacte, et malgré que je me sois renseigné à ce sujet, je dois avouer, monsieur le président, que je n'ai pas trouvé de données justes. Je ne pense pas qu'il soit possible de connaître le montant de ces dettes.

M. Sales:

Q. Etiez-vous présent lorsque cette assertion a été faite?—R. Oui.

Q. Vous l'avez entendue?—R. Je l'ai entendue, ou je l'ai lue dans le *Retail Merchants Magazine.*

Le président:

Q. Avez-vous trouvé l'estimation forte ou modérée?—R. Il m'a semblé que l'estimation n'est pas trop forte, si l'on considère l'énorme étendue couverte par le commerce de détail dans les villes et dans les campagnes. Cela ne s'applique pas particulièrement à la classe agricole.

M. Sales:

Q. Combien de marchands avez-vous?—R. Je ne sais, monsieur Sales.

M. Hammell:

Q. N'avez-vous pas un registre quelque part dans la province où l'on pourrait trouver ce nombre?—R. Je suppose qu'il y en a un.

[M. W. W. Swanson.]

Le président:

Q. Si le professeur n'a pas ce renseignement, laissons ce sujet.—R. Nous avons commencé la discussion des crédits ruraux et je ne veux pas vous retenir trop longtemps.

Q. Vous êtes venu ici à notre demande expresse, et nous sommes anxieux de vous entendre; vous pouvez prendre tout le temps qu'il vous plaira pour développer votre sujet à votre guise.—R. Merci beaucoup. Au sujet de l'extension des crédits, permettez-moi de répéter ce que j'ai déjà dit, qu'il y a deux sortes de crédit. Il y a ce qu'on appel le crédit normal, puis ce qu'on pourrait nommer le crédit anormal. Or, pour bien nous servir de ces termes, il faut les définir. Le crédit normal accorde un pouvoir d'achat au producteur, non seulement avec l'entente, mais à la condition expresse qu'il emploiera ce capital à des fins de production. Le crédit anormal accorde un pouvoir d'achat qui peut être employé à des fins de spéculation, qu'il soit accordé directement pour ces fins ou que le processus des affaires amène ce résultat. Je pense qu'il est essentiel de faire une distinction de ce genre, parce que le crédit anormal augmente les prix, et ceux-ci amènent le gonflement de la circulation fiduciaire, les hausses artificielles suivies de débâcles, tandis que le crédit normal ne produit qu'une augmentation légitime de la production et contribue au bien-être du peuple en général.

Q. Et tend à maintenir les prix à un niveau raisonnable?—R. Exactement. Or, le crédit dans mon opinion est à la fois la cause et l'effet de notre système économique. Dans le cas d'un cultivateur bien établi, le crédit est le résultat des méthodes scientifiques de production. Il est parfaitement clair et tout à fait raisonnable de supposer qu'un cultivateur qui a suivi un système scientifique, qui s'est établi solidement sur sa terre, peut avoir facilement du crédit et à de meilleures conditions que d'autres. D'un autre côté, plus d'un cultivateur ne peut s'établir si l'on ne lui accorde pas un crédit, et je pense que vous comprendrez qu'un cultivateur à ses débuts s'établissant dans les districts éloignés de l'une des trois provinces, malgré qu'il possède peu de chose, a droit à une certaine somme de crédit d'après ses justes besoins. Mais je crois que le cultivateur commence à comprendre qu'il s'est fait jusqu'ici trop de culture qu'on appelle "commerciale". On lui a répété qu'il produit maintenant pour alimenter les marchés du monde, en achetant les choses dont il a besoin pour lui-même. Il achète trop de choses, surtout des denrées alimentaires et autres produits similaires, que le cultivateur devrait retirer de sa propre terre. Permettez-moi, monsieur le président et messieurs, de vous donner un exemple, pour bien illustrer ce que je veux dire. Au temps de la récolte, je visitais une ferme dans le sud de la province, près de Moose-Jaw, et en voyageant sur cette ferme, ce qui m'a frappé, comme étant l'un des facteurs des succès de ce cultivateur, c'est un grand jardin organisé et entretenu par le cultivateur et sa femme, et ils m'ont dit que 90 p. 100 de leur nourriture était produit sur la terre. C'est de cette manière qu'ils ont pu rester hors de l'emprise du marchand local, augmentant leur pouvoir d'achat pour d'autres produits, et je puis ajouter que l'exemple donné sur cette ferme a été salutaire. Les autres cultivateurs du voisinage ont suivi le courant, et c'est là l'une des manières par lesquelles le cultivateur peut arriver à surmonter les difficultés économiques que j'ai mentionnées au commencement de mon témoignage. Or, le crédit que peut obtenir actuellement le cultivateur lui vient du marchand de campagne, du vendeur d'instruments aratoires, de la banque, puis des compagnies de prêts et d'autres sources. Je pense qu'il est nécessaire d'examiner ces sources de crédit afin de permettre au cultivateur de consolider ses obligations, et pour cela je veux dire qu'il peut légitimement compter sur les banques. Les banques du Canada ont été investies de grands pouvoirs, et je pense qu'il est de leur devoir de fournir à

[M. W. W. Swanson.]

des entreprises légitimes et bien recommandées un montant suffisant de capital courant d'exploitation, mais nous ne pouvons nous attendre à ce que les banques fournissent le capital initial, malgré qu'elles se soient risquées à le faire dans certains cas. Le taux d'intérêt payé sur les instruments aratoires, et la différence entre le prix de vente au comptant et le prix de vente à longs termes, les deux ensemble constituent un fardeau sérieux pour le cultivateur, et si nous pouvions lui mettre entre les mains le montant qui lui permettrait d'acheter au comptant, le prix des instruments aratoires se trouverait non seulement réduit, mais le marchand s'en trouverait mieux ainsi que tout le monde intéressé. Il est nécessaire de fournir au cultivateur un capital initial, un capital d'exploitation, qui lui permettrait de consolider toutes ses obligations en les convertissant en un prêt. La plupart des cultivateurs ne sont pas habiles dans la tenue des livres; ils n'ont pas été formés pour cela. Nous avons essayé de faire tenir des comptes par les cultivateurs au sujet du coût de production, et il est difficile de réussir. Parfois ils croient qu'ils devraient le faire, mais ils sont si occupés sur la terre, ayant mille et mille choses à finir durant le jour, et il est bien difficile de leur faire tenir des comptes. Il serait plus facile pour le cultivateur de tenir des comptes et de savoir où il en est rendu, si ses dettes étaient consolidées en un emprunt. Comment pourra-t-il avoir ce capital, alors? Actuellement nous pouvons avoir du capital de ce genre dans l'Ouest en s'adressant aux compagnies de prêts, l'une des sources accessibles, et le taux de l'intérêt est de 8 p. 100, intérêt très élevé, ou bien, dans la Saskatchewan et le Manitoba, en demandant aux Associations de prêts agricoles. En Saskatchewan, je puis dire qu'il s'est prêté ainsi environ $9,000,000, je cite ces chiffres de mémoire, et au Manitoba, les prêts s'élèvent à $8,000,000, d'après le plan du gouvernement, prêts à longs termes faits sous la direction du gouvernement. En Saskatchewan, ce capital a été prêté à 6½ p. 100, et au Manitoba, à 6 p. 100, mais je crois que le taux a été augmenté à 7 p. 100 récemment par suite des conditions onéreuses du marché des valeurs. Ce que je voudrais dire, et je veux insister sur ce point, malgré que je donne cette idée comme tout à fait spéculative,—c'est que vous aurez à compléter de quelque manière le capital de ces agences de prêts. La chose existe aux Etats-Unis, comme vous le savez, au moyen du système fédéral de prêts agricoles, et vous avez étudié ce système. Il n'est pas nécessaire que je développe ce sujet.

Q. Vous pouvez en parler au long si vous le voulez, nous serons heureux de vous entendre.—R. Vous pourriez me poser des questions plus tard à ce sujet.

Q. Vous pouvez insister sur les points que vous croyez d'un mérite spécial et applicables à notre situation.—R. Je voudrais insister sur le fait que le système est bien avantageux, mais je ne suis pas aussi certain qu'il puisse être appliqué au Canada. Les particularités les plus saillantes sont d'abord: quelle que soit la localité où se trouve le cultivateur, et que sa terre soit ou non d'une valeur de $25 l'acre, il peut emprunter au même taux que le cultivateur mieux situé dont la terre est évaluée à $200 l'acre. Le plan exige un taux uniforme d'intérêt. C'est le premier mérite. En deuxième lieu vient la qualité des valeurs mises sur le marché. Les obligations sont endossées par toutes les banques fédérales agricoles; les douze banques semblables garantissent ces obligations et donnent ainsi une sécurité absolue.

Le président:

Q. Cela forme une offre avantageuse de placement?—R. Oui. Et à cause de cela, non seulement le taux de l'intérêt est uniforme, non seulement le capital est garanti par les douze banques fédérales agricoles, mais le taux même de l'intérêt a été réduit.

[M. W. W. Swanson.]

Q. Et le capital est garanti non seulement par le capital des douze banques, mais par les hypothèques transmises aux banques par l'Association de crédit, si je me rappelle bien?—R. Oui, vous avez parfaitement raison, monsieur.

Bien, maintenant, que ce système soit ou non applicable au Canada, c'est une autre question. J'ai dit hier que je ne suis pas prêt à livrer à la publicité un plan que j'ai préparé moi-même, mais dont je n'ai que les grandes lignes, et je ne voudrais pas m'arrêter définitivement à ce plan. Je crois que nous devrions avoir, au moins dans les provinces des prairies, une Association de prêts agricoles. Je ne l'appellerai pas du mot banque, parce que je crois qu'il faut réserver ce mot aux banques à chartes du Canada, afin qu'il n'y ait pas de confusion. Ce serait une association de prêts agricoles avec un capital par actions, disons d'un million de dollars pour chacune des trois provinces des prairies. Je suis d'avis que cette institution devrait être une association de citoyens, une association par actions dont le capital proviendrait des individus. Cette association devrait avoir le droit d'émettre des obligations au montant de 15 fois son capital. Cela ferait 15 millions dans chaque cas, soit 45 millions pour les trois provinces des prairies, et le million initial serait laissé sous la forme de capital d'exploitation pour servir aux fins d'organisation et autres dépenses. Ces obligations seraient exemptes de taxes municipales, provinciales et fédérales. De cette manière, la contribution irait entièrement aux cultivateurs. J'aimerais à ajouter une garantie du gouvernement fédéral aux obligations, mais je ne suis pas prêt à dire que ce serait une bonne politique pour le Canada de le faire, vu notre expérience du passé.

En sus de cela, monsieur le président, je pense que l'association pourrait faire une différence dans le montant des prêts et le taux de l'intérêt exigé.

Q. Puis-je poser une question? Nous comprenons que ce plan est simplement une hypothèse?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas perfectionné votre plan, mais vous avez travaillé dans la direction de cette hypothèse?—R. Oui.

Q. Il s'agit de la formation d'une association de prêts qui aurait trois succursales, une pour chacune des provinces des prairies?—R. Oui.

Q. Chacune de ces associations aurait un capital initial d'un million de dollars?—R. Oui.

Q. Elles auraient le droit d'émettre des obligations pour une valeur de quinze millions chacune, soit en tout 45 millions de dollars?—R. Oui.

Q. Comment seront garanties ces obligations?—R. Elles seront garanties par les hypothèques inscrites au moyen des prêts. Les prêts seront faits pour une somme allant jusqu'à 50 p. 100 de la valeur de la terre, mais ne dépassant pas ce pourcentage, et limitée disons à 20 p. 100 de la valeur assurée dans le cas des bâtisses.

Q. Il vous faudrait d'abord vendre ces obligations pour trouver de l'argent? Alors l'argent sera prêté aux cultivateurs et les hypothèques remises à l'association pour servir de garantie aux obligations elles-mêmes?—R. Oui.

M. MUNRO: Mais il faudra une garantie avant cela.

Le PRÉSIDENT: Il y a la garantie d'un million de dollars des actions.

M. MUNRO: Mais ce montant est minime à côté des 45 millions de dollars. Il faudrait la garantie du gouvernement pour assurer le plan.

Le PRÉSIDENT: D'après ce que je comprends, à mesure que l'argent sera souscrit par le public, il sera immédiatement prêté aux cultivateurs contre hypothèque sur leurs terres.

M. MUNRO: Mais le public n'achètera pas les obligations avant qu'elles soient garanties.

Le TÉMOIN: Cela dépend de la quantité d'obligations qui sera vendue. Au début, on pourrait toujours en émettre une certaine quantité.

[M. W. W. Swanson.]

Le PRÉSIDENT: Si l'association a un million de dollars, elle pourrait émettre au moins $750,000 d'obligations, puis placer le produit sur les terres, et prendre les hypothèques dont la valeur serait d'environ $1,500,000, pour émettre un autre montant de $750,000. C'est la manière de procéder.

Le TÉMOIN: C'est à peu près mon idée.

M. Gardiner:

Q. Accorderiez-vous à cette association de prêts le même privilège que possèdent les banques, celui de déposer leurs valeurs entre les mains du Conseil de Trésorerie pour permettre l'émission de billets du Dominion?—R. Je n'ai pas pensé à cela. Je ne me proposais pas de le faire. Je puis dire que ce plan n'est qu'ébauché.

Le président:

Q. Nous comprenons cela, et vous n'avez cherché qu'à nous aider dans nos délibérations? - R. C'est tout simplement ce que j'ai pensé, et je ne tiens pas du tout à ce plan. Ce que je croirais une particularité essentielle est le point suivant: qu'il y ait différentes sortes d'emprunteurs, et je pense que nous devrions contrôler les taux d'intérêt et percevoir les dus suivant les modes ci-énumérés:

Disons qu'un cultivateur emprunte jusqu'à 15 p. 100 de la valeur de sa terre, que ce montant suffit à ses besoins. Bien, s'il n'emprunte que pour 15 p. 100 de la valeur de sa terre, le prêt se trouvera parfaitement garanti, le risque est très réduit, et par conséquent l'élément de prime d'assurance qui est ordinairement compris dans le taux d'intérêt se trouve disparu, et l'on peut prêter à cet homme à un taux moindre que si le prêt était plus fort.

Q. Il me semblerait que l'un des principes fondamentaux de tout système de prêts faits par le gouvernement devrait être que le risque est réellement éliminé, et qu'aucun prêt ne soit fait à moins qu'il ne soit humainement parlant absolument garanti?—R. Je n'ai pas proposé que le gouvernement entreprenne cela, car ce n'est pas un plan relevant du gouvernement.

Q. Vous n'étiez pas complètement certain si le gouvernement devrait ou non accorder sa garantie?—R. C'est vrai.

Q. Supposons que le gouvernement ne s'en mêle pas, je dis qu'un plan proposé d'abord par le gouvernement ou même par des financiers de bonne réputation et fonctionnant comme une compagnie de prêts devrait être assez bien établi pour que les prêts d'une manière générale soient faits avec élimination aussi parfaite que possible de tout élément de perte?—R. C'est ce que je voudrais établir, monsieur, et c'est pourquoi le cultivateur américain peut prélever du capital contre des obligations à $4\frac{1}{2}$ p. 100.

Q. Les obligations sont émises à $4\frac{1}{2}$ p. 100 et le cultivateur emprunte à $5\frac{1}{2}$ p. 100, et les banques agricoles au lieu de perdre de l'argent ont fait de bons bénéfices?—R. Oui.

Q. Voici mon objection à votre plan. Je dis qu'il ne devrait réellement pas y avoir de différence dans le taux d'intérêt entre celui qui n'emprunte que 15 p. 100 de la valeur de sa terre et celui qui va jusqu'à 50 p. 100, parce que je ne crois pas que nous devrions dépasser ce dernier pourcentage pour la sûreté du prêt. Saisissez-vous mon objection?—R. Oui.

Q. Qu'avez-vous à répondre à cela?—R. Bien, aux Etats-Unis on suit cette ligne de conduite et l'on applique ce principe. Mais j'ai toujours été frappé, et nous savons parfaitement que pour justifier les taux élevés d'intérêt, on allègue l'élément de risque. Je suggère que vous étudiez les différences à faire entre les prêts sur cette base, que si vous prêtez seulement 15 p. 100 de la valeur de la terre, le risque est certainement moindre et l'intérêt peut être moins fort.

[M. W. W. Swanson.]

Maintenant à mesure que le prêt augmente et approche le 50 p. 100 l'intérêt devrait être d'un taux plus élevé; ce que je pense, monsieur le président, c'est qu'en augmentant l'intérêt de cette manière vous mettez un frein à la hausse des emprunts, et ce contrôle est nécessaire afin qu'il ne dépassent pas les limites raisonnables. C'est le but que j'ai en vue. Et la raison pour laquelle j'aurais une objection à l'aide du gouvernement, je ne devrais pas dire objection...

Q. Une répugnance?—R. Oui, monsieur, une répugnance à cause de l'expérience du passé.

Q. Répugnance bien justifiée d'après moi, monsieur Swanson. Je ne crois pas que vous ayez raison de vous excuser pour votre répugnance à une aide du gouvernement.

M. Sales:

Q. De quelle expérience du passé voulez-vous parler?—R. Je pourrais vous donner un exemple de ce que je veux dire. Vous savez tous que dans les commencements de la province d'Ontario, il y avait un fonds de prêt municipal; le gouvernement a fait des avances à diverses municipalité. Port-Hope, Cobourg et d'autres petites villes le long de la rive du lac et ailleurs. Ces municipalités se sont engagées tellement qu'elles ne purent payer, et le gouvernement a dû annuler les créances qu'il avait; il a commencé par annuler les obligations, puis à la fin toutes les créances suivirent. Alors les villes qui n'avaient pas eu de fonds du gouvernement commencèrent à réclamer pour avoir leur part, et finalement le peuple du Dominion du Canada paie intérêt encore aujourd'hui sur ce capital, car la dette a été consolidée dans la dette fédérale.

Le président:

Q. N'y a-t-il pas quelques villes qui avaient remboursé leur emprunt et qui ont demandé de leur remettre ce qu'elles avaient payé afin d'être sur la même base que les autres?—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. Ces prêts n'étaient pas basés sur la garantie de 50 p. 100 de la valeur totale des propriétés?—R. Non, c'étaient des prêts sur obligations basés sur le pouvoir total d'imposition de la municipalité.

Q. Ils n'ont aucune relation avec le plan de crédit que vous proposez?—R. Seulement dans ce sens que lorsque les prêts sont faits par le gouvernement, les gens ont dans l'idée de ne pas rembourser parce qu'ils croient que les fonds du gouvernement sont inépuisables.

M. Sales:

Q. Il y a une grande différence entre prêter à une municipalité et prêter à un individu?—R. J'admets cela, monsieur, parce que la municipalité est d'une personnalité plus abstraite.

Le président:

Q. Je pense, monsieur Swanson, que nous pourrions expliquer encore votre répugnance par un exemple plus récent, et parler de la garantie donnée par le gouvernement canadien aux obligations du Canadian Northern, garantie qui s'est transformée en dettes énormes et très difficiles à supporter actuellement, mais qui, à la longue, peuvent tourner à notre avantage, du moins nous l'espérons.—R. En même temps, monsieur le président, je crois qu'il est parfaitement légitime de la part de M. Sales de me faire penser à la différence entre les prêts faits à une municipalité et ceux qu'on peut faire aux individus. J'admets cela, mais il y a une autre considération à étudier; prenez notre expérience dans la Saskatchewan, monsieur le président; je pense que ceux qui sont chargés de

[M. W. W. Swanson.]

l'administration des prêts faits par le gouvernement vous diront que les emprunteurs ont une certaine répugnance à rembourser parce que c'est le gouvernement qui est leur créancier. Je crois que les témoignages donnés devant ce comité mentionnent la répugnance du cultivateur à payer ses taxes au gouvernement, ainsi que ses intérêts,—je ne sais s'il est opportun de dire cela, mais il en est parmi vous qui connaissent parfaitement ce fait.

Le président:

Q. Il y a quantité de gens dans ce pays et ailleurs qui regardent le gouvernement comme une institution créée non pour recevoir mais pour donner?—R. Oui.

Q. Vous n'êtes pas de ceux qui comptent bien régénérer l'humanité en en confiant tout le soin au gouvernement?—R. Je suis d'avis que la régénération de la société commence dans la régénération de l'individu, et que loin de tourner ses regards vers Ottawa pour tous les besoins, chaque localité devrait ne compter que sur sa propre initiative et son travail personnel.

M. Gardiner:

Q. Par ailleurs, s'il arrive qu'Ottawa ait, à l'occasion, accordé dans le passé des monopoles à certains intérêts particuliers, comment peut-on s'attendre à ce que l'initiative personnelle agisse quand on l'a déjà désarmée en accordant à certaines entreprises du pays un monopole en certains domaines?—R. Je dis alors: à bas les monopoles.

Q. Vous vous dressez donc contre toute activité?—R. Nous vous élisons, messieurs, pour vous acquitter de cette tâche.

Le président:

Q. Nous recevons grande aide de vous cet après-midi.—R. Je désirerais déclarer que je crois raisonnable et équitable d'exempter de tout impôt des valeurs de cette nature, et ce pour cette raison. Je sais la critique, et de votre côté vous voyez clair à travers la critique que l'on a élevée contre les valeurs exemptes de taxe aux Etats-Unis. On dit que ces valeurs se retrouvent aux mains des richards qui esquivent ainsi leur juste part de taxation. D'un autre côté, si le résultat est que le fermier en tire un capital à des taux raisonnables, voilà mon grand but atteint et ce que je voudrais voir accompli, ceci aidant. Maintenant la chose équivaudrait à gratifier le fermier d'une indemnité. Je trouve le fermier digne de recevoir cette indemnité, des allocations de même nature ayant été souvent octroyées au Canada à des industries nombreuses, étrangères à l'agriculture.

Q. Avez-vous approuvé ces allocations?—R. Non, je n'avais d'ailleurs que bien peu à y voir.

Q. A titre d'économiste, que pensez-vous de l'idée de l'indemnisation?—R. Comme économiste...

Q. Ne lui jetiez-vous pas le pire anathème?—R. Je vais prendre un cas spécial peut-être justifiable. Je suis d'avis qu'il importe de décerner une prime à l'agriculture. Je suis d'avis que là où le fermier est isolé, comme en réalité il l'est avec sa famille, quand il est difficile d'avoir des écoles—je sais, à ce propos, un fermier qui a dépensé $1,800 pour mettre ses trois enfants aux écoles: l'un au collège de Regina, un autre au collège Agricole, et une fille au Collegiate, soit $1,800 pour les trois. Quel immense avantage pour l'homme des villes de pouvoir faire instruire ses enfants. Pensez-y; or, c'est à ce point de vue, pour contrebalancer les inconvénients manifestes de la vie de fermier que je suis prêt à dire que l'on doit décerner cette minime prime à l'agriculture, le faire délibérément avec pleine connaissance de cause. C'est là ma justification.

[M. W. W. Swanson.]

M. Bouchard:

Q. C'est vrai, mais certains fermiers vivent aux portes des villes, alors que d'autres en sont éloignés de trente milles.

Le président:

Q. Avez-vous saisi l'idée de M. Bouchard?—R. Non.

Q. M. Bouchard constate votre désir de mettre le fermier sur le même pied que l'habitant des villes, mais il met le doigt sur une discrimination, celle-là entre fermiers, dont l'un est domicilié tout près d'une ville, jouissant donc de toutes facilités éducationnelles possibles; et un autre vivant à trente milles du chemin de fer; comment allez-vous rétablir l'équilibre entre ces deux fermiers? —R. Je ne crois pas qu'il soit possible d'atteindre à la justice abstraite. C'est là que je trouve ma justification.

Q. Je me demande si quitter le principe vous fera choir en utopie ou aux alentours?—R. Je ne mets pas le cap sur utopie. Je désire déclarer que je ne fais que me protéger en faisant remarquer que tout cela n'est que suggestions.

Q. Nous le savons, et c'est dans cet esprit que nous menons la discussion?—R. Je crois avoir dit tout ce que j'ai à dire.

Q. Parlez-nous encore de vos crédits ruraux, à propos d'obtention de fonds. Notre plan est celui-ci: prenons l'une de ces associations de prêts, riche d'un million de capital et autorisée à émettre des débentures jusqu'à concurrence de quinze millions. Le million de capital serait à prêter, jusqu'à la limite de $750,000, aux fermiers contre des gages hypothécaires assurés à l'association pour une valeur d'un million et demi; et sur ce million et demi on pourrait émettre d'autres débentures pour la somme, disons, de $750,000, ce qui fait qu'à la longue vous auriez en mains seize millions de débentures en souffrance, ou pas plus que seize millions de débentures en circulation, contre, pour épauler le tout, de trente à quarante millions au trésor en prêts agricoles?—R. Précisément.

Q. Vous avez l'argent; dites-nous le moyen que vous adopteriez si vous aviez en mains l'organisation du mécanisme de prêt de cet argent?—R. Je tâcherais, monsieur, que les banques à charte, étant admis qu'elles jouissent de certains privilèges, agissent comme agents, leurs diverses succursales disséminées un peu partout acceptant les demandes de prêts. Elles pourraient même en retour, contre une légère rétribution, publier un rapport sur la nature de la propriété gagée, et ainsi de suite. On pourrait donc demander aux banques à charte de coopérer en l'espèce non par des prêts actuels, mais en servant d'intermédiaires.

Q. Agence de groupement des demandes de prêts?—R. Oui.

Q. Devraient-elles faire quelque rapport sur l'emprunteur?—R. Je n'en suis pas aussi certain, monsieur le président.

Q. Pour moi, j'en douterais fort, je sais en effet que dans plus d'un domaine les banques n'ont à leur emploi que de simples commis aux écritures à qui on ne laisse pratiquement aucune espèce d'initiative.—R. C'est là la moitié de leurs ennuis.

Q. Supposons que nous mettions de côté les banques-agents pour s'assurer de l'opportunité d'accorder un prêt, à quoi d'autre auriez-vous recours?—R. Voilà; il arrive naturellement que ces prêts soient consentis pour des fins spécifiques, et j'imagine bien que je n'aurai pas à entrer au fond de la question, votre comité s'y étant déjà aventuré; mais je vais dire brièvement qu'à mon sens l'objet capital doit être de consolider ou rembourser les divers prêts à l'acquis du fermier, à savoir, de constituer un prêt unique en lieu et place des divers prêts que les fermiers portent aujourd'hui à des taux d'intérêts dissemblables.

Q. Voilà qui serait de nature à aider le fermier à honorer ses engagements présents?—R. Oui.

[M. W. W. Swanson.]

Q. Serait-ce là votre principal but en accordant ces prêts ruraux?—R. Oh! non, mon but serait plutôt de lui permettre de lui assurer un meilleur status et lui octroyer ce que j'appellerais la liberté économique.

Q. Vous êtes probablement au courant des essais effectués en continent européen?—R. Plus ou moins.

Q. On a prêté non au fermier individuel mais à des groupements collectifs?—R. Oui.

Q. Lesquels engageaient leurs crédit collectif?—R. Oui.

Q. Contre ces avances octroyées à l'un ou l'autre groupement; est-ce ce que vous entrevoyez pour ce pays, oui ou non?—R. Je ne pense qu'il soit possible...

Q. Je crois concevoir que votre projet serait de créer une association de prêts de ce genre par province?—R. Monsieur le président, j'ai parlé jusqu'ici en me plaçant au point de vue de l'Ouest; je pensais à ce qui pouvait se faire pour relever l'agriculture; cependant, le projet ne se restreint pas à l'Ouest.

M. McKay:

Q. Vous vous êtes limité, il y a un instant?—R. Je pensais alors aux trois provinces des prairies. Je ne suis pas aussi convaincu de la nécessité de constituer des associations de fermiers. Il semble difficile, bien que j'aie foi en la coopération et que je travaille à son triomphe; il est difficile, dis-je, de l'appliquer dans nombre de cas pour certaines agglomérations. Et je m'imagine que c'est vrai de l'Est autant que de l'Ouest. Il est difficile d'amener le fermier à coopérer; cependant, il devra s'y mettre s'il veut sortir de son impasse, Toutefois, je ne verrais pas d'un bon œil la responsabilité mutuelle.

Le président:

Q. Vous verriez mieux que l'Association de crédit prêtât elle-même au fermier individuel?—R. Oui, monsieur, c'est ce que je pense présentement de la question.

Q. Jusqu'à quelle proportion de la valeur gagée prêteriez-vous? Avez-vous jamais pensé à cela?—R. J'ai pensé au chiffre de 50 p. 100; et dans le cas d'assurance des immeubles, je suis d'avis qu'il serait tout à fait dans l'ordre de prêter jusqu'à concurrence de 40 p. 100; j'ai commencé par parler de 20 p. 100, mais c'est affaire de détail.

Q. C'est alors 50 p. 100 sur la valeur de la terre et 40 p. 100 sur la valeur de l'immeuble?—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. Comment prendraient forme ces organisations, par la vente d'effets ou d'actions aux fermiers individuels?—R. En donnant naturellement naissance à une loi identique à la loi des banques, à l'effet d'autoriser la création de ces associations. On pourrait ensuite compter sur des gens bien rentés. Car la chose serait assez reluisante, j'imagine. Je ne priverais pas une association du droit de posséder des actions, une compagnie d'assurance, par exemple.

Q. Et vous revenez à la même situation dans laquelle nous nous débattons présentement, à savoir, que les détenteurs des actions en veulent tirer le plus grand profit possible au détriment du fermier. C'est bien cela?—R. L'entreprise devrait comporter des profits suffisants pour lui permettre de subsister.

Q. Ce que j'ai dit est ceci: s'il s'agit d'une affaire d'actionnaires, il faudrait en revenir à la situation présente, savoir, que les actionnaires de ces associations, après avoir goûté au fruit des bénéfices réalisés, seraient disposés à pressurer le fermier pour en tirer tout ce qu'il pourrait rendre?—R. Le cas échéant, il pourrait devenir nécessaire d'établir un taux maximum à imposer.

[M. W. W. Swanson.]

Le président:

Q. Ou encore ne serait-il pas sage de faire ce qu'ont fait les Etats-Unis où le gouvernement fédéral a fourni le capital aux banques agricoles?—R. Oui.

Q. Le gouvernement fédéral a fourni le capital initial?—R. Oui.

Q. Et la politique adoptée voulait que tant, sur le capital initial, fût remboursé à la trésorerie des Etats-Unis, chaque année?—R. Oui.

Q. Et le dernier rapport des banques agricoles, rapport déposé dans nos dossiers, dit que les intéressés ont pu rembourser non seulement les deux millions et quelque cent mille dollars, mais encore faire réintégrer à la trésorerie, et à même les profits encaissés, quelque soixante-dix millions?—R. Oui. Toutefois, il s'agissait en première instance, advenant que dans les trente jours les placements privés n'arrivassent pas à constituer le montant nécessaire, que le gouvernement entrât alors en ligne et fournît les fonds sans intérêts.

M. Sales:

Q. La chose serait-elle opportune ici, professeur Swanson?—R. Pour des raisons toutes particulières, je ne vois pas d'opposition sérieuse à cette politique qui, en somme, s'accorde avec la fin visée, à savoir, l'opportunité de doter l'agriculture d'une prime offerte sous une forme ou sous une autre. A un prêt sans intérêts la prime ne ferait pas obstacle de façon sérieuse. On l'a fait aux Etats-Unis.

Le président:

Q. A propos de cette affaire de prime à l'agriculture, les agriculteurs constituent environ la moitié de la population, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Et ces gens sont désorganisés ou plutôt sans organisation?—R. Oui.

Q. Toute charge qui leur est imposée ne peut être passée à personne autre; est-ce bien cela?—R. Cette exposition semble exacte dans ses grandes lignes.

Q. N'arriverait-il pas que la moitié ou même plus que la moitié d'une prime quelconque octroyée par l'Etat à l'agriculture reçut naissance au soin même de l'agriculture?—R. Elle ferait alors retour de cette manière. Je me rends tout de même parfaitement compte que les effets non taxables tombent comme fatalement aux mains de la classe riche, et que si cette classe échappe à l'impôt, le fermier devra payer un impôt plus lourd. Il n'existe cependant aucune taxation municipale dans l'Ouest sur les effets en portefeuille.

Q. Je pensais à la chose sous un angle plus vaste. Si l'on donne à l'agriculture une prime sous forme d'exemption ou de non exemption de taxe sur les obligations en vue, on ne diminue aucunement de ce fait le fardeau de taxation qui retombe sur les épaules de tous les citoyens du pays?—R. Non.

Q. Or, comme cette masse de citoyens est constituée pour la moitié d'agriculteurs, cette moitié elle-même restant sans organisation et dans l'impossibilité de passer le fardeau à d'autres, n'est-il pas à prévoir qu'une bonne moitié, sinon plus, du fardeau de la prime reposera sur les épaules de l'agriculteur?—R. Je le crois parfaitement, monsieur le président. Ce danger est réel à cause de la tendance de la part des classes organisées à passer le fardeau à la classe privée de toute organisation,

Q. Les choses étant en l'état, n'arrivera-t-il pas inévitablement que ce que j'ai esquissé arrivera: que tout effort tenté pour venir en aide à l'agriculture, directement ou indirectement, sera en fin de compte imposé dans une mesure assez large à l'agriculture elle-ême? Au point de vue économique, ce point de vue n'a-t-il pas des apparences de réalité?—R. Je n'aime pas le mot indemnité, monsieur le président. Je suis bien fâché de l'avoir mis sur le tapis. Je préfère le mot prime.

[M. W. W. Swanson.]

Q. Appelons-le donc prime.—R. La question est celle-ci: si ces effets ne sont pas taxables, ceux qui les détiennent ne payent pas la taxe. Or, il faut bien que quelqu'un la paye.

Q. Et il arrivera que la partie de la population qui est la moins organisée payera sa part ou plus que sa part du fardeau?—R. Je verrais une justification de la chose en ceci que si l'on augmente le coefficient de productivité de l'agriculteur, il devient de ce fait plus en mesure de payer l'impôt.

Q. Mettons la prime dans une poche, et l'instant d'après prenons-en la moitié ou davantage dans l'autre poche, la situation de l'homme va-t-elle s'en trouver bien meilleure?—R. Si l'on octroie à l'agriculture un prêt de $1,000 et qu'on lui demande de payer $60 par année sur cette somme, il se trouve en mesure de faire, en plus de ce qu'il faisait dans le passé, quelque $300 ou $400, ce qui lui permet de rencontrer les intérêts du fardeau supplémentaire et rester avec une majoration de revenu.

Q. Cela deviendrait partie de son industrie?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions à poser?

M. Sales:

Q. Professeur Swanson, vous avez dit, je crois, que la condition du fermier provenait de l'état chaotique du marché européen?—R. Il me semble en voir en effet là une des causes.

Q. Nos produits rapportent dans le moment ce que je pourrais appeler un bon rendement.—R. Pardon?

Q. Je dis que nos produits donnent présentement un assez bon rendement sur le marché, notre blé dépassant pour l'instant la normale?—R. Il me semble que le blé devrait se vendre $1.50 dans les conditions présentes. Si l'agriculteur avait $1.50 pour son blé, proportion gardée de ce qu'il doit débourser en main-d'œuvre et matériel, l'équilibre se trouverait rétabli. C'est cela que je veux dire. Il ne me semble pas que le prix du blé, comparé aux conditions d'avant-guerre, soit si bas; il n'est bas qu'en proportion du pouvoir d'achat de l'agriculteur.

Q. Les prix des choses nécessaires à la vie sont trop élevés. Or, nous ne pouvons nous attendre à avoir plus que $1, alors qu'il nous faut lutter contre l'Argentine, les Etats-Unis, la Russie et autres pays?—R. Si notre production était plus réglée, il nous viendrait un flux de marchandises d'Europe dont l'effet serait de maintenir les bas prix.

Q. Un flux de marchandises?—R. Oui.

Q. Pas tant que nous aurons un tarif; nous n'en voulons pas?—R. Et cependant nous en aurons.

Q. Il reste le fait que nos vaisseaux ne peuvent trouver de cargaison de retour. Vous avez parlé de l'Allemagne. Je me suis intéressé aux choses d'Allemagne à la suite d'un entretien avec deux personnes récemment arrivées de ce pays et qui affirment que le paysan y est fort prospère, plus prospère qu'il n'aurait jamais osé l'espérer; comment expliquez-vous cela?—R. Le paysan peut se croire dans une situation prospère en ceci qu'il a pu dans le passé être grevé d'une hypothèque et que, s'il en est libéré avec de l'argent-papier sans valeur, il se trouve à l'aise.

M. McKay:

Q. Et celui qui détenait l'hypothèque?—R. Il est ruiné.

M. Sales:

Q. Les classes qui font des placements en Allemagne ont trouvé leurs revenus trop modestes et ont dû se mettre à l'ouvrage. Pouvez-vous croire qu'une nation de soixante millions d'habitants travailleurs, producteurs dans un sens ou dans l'autre et exportant leurs produits, les échangeant contre de bon argent

[M. W. W. Swanson.]

anglais (naturellement l'intention de ces gens n'est pas de payer leurs dettes, mais ils peuvent fort bien acheter des vaisseaux de l'Angleterre, du charbon de l'Angleterre et ainsi de suite); pensez-vous, dis-je, qu'une nation de soixante millions de travailleurs ne doive pas un jour ou l'autre trouver une issue?—R. Ces gens-là travaillent, il est vrai, mais dans des conditions qui sapent la source vitale de la nation. Pour ce que j'ai pu en lire et en savoir par la réflexion, sans cependant jamais avoir mis les pieds en Allemagne, je crois que l'on y vit dans une atmosphère sociale telle que la classe ouvrière endure des souffrances sérieuses et qu'elle ne peut se procurer le nécessaire pour mener une existence digne. Il y a chute, à chaque mouvement, vers le bas, du change vis-à-vis du dollar; le marc perd de son pouvoir d'achat. Impossible de changer le salaire journalier ou hebdomadaire. Tout le monde sait que le dollar est passé subitement de 4 marcs au dollar à 60,000 ou 65,000. Je suis d'avis que le niveau social de la population ouvrière allemande est très bas et que le prix des nécessités de la vie est fort élevé.

M. McKay:

Q. Pour ce qui est des gages de la classe ouvrière, on a créé des bureaux qui, automatiquement, relèvent les salaires suivant le pouvoir d'achat du marc?—R. Cette initiative est survenue le jour où le marc a jailli hors des quatre points du compas.

M. Sales:

Q. Que peut importer ce que le monde extérieur dit de la valeur de notre dollar si, ici, nous travaillons dans toute la mesure de nos forces, récoltant blé et engraissant bétail, vendant le tout aux pays étrangers et acquittant nos dettes par nos produits? Qu'importe au monde extérieur?—R. Il importerait peu pourvu que nous pussions produire et vendre et drainer le capital étranger.

Q. Produire pour nous acquitter de nos dettes de guerre?—R. Oui.

Q. Mais n'y aurait-il pas danger d'inflation, et cette inflation est-elle chose si terrible?—R. Oui, d'après moi.

Q. Je désirerais une explication?—R. Le peuple allemand ne fait pas un volume d'affaires comparable en rien à celui d'avant-guerre, domestique ou extérieur, et ce, comme je l'ai dit, à cause de cette terrible inflation, de cette inflation monstrueuse qui a abouti à la levée sur le capital. On ne peut détruire le capital.

Q. Qu'entendez-vous par la levée sur le capital?—R. Je veux dire ceci que si en temps de guerre, le gouvernement, au lieu, comme on l'a fait au Canada, de taxer ou vendre les bons de la Victoire—mais je pense surtout à la taxation—avait simplement imprimé une monnaie légale, monnaie que de gré ou de force il eût fallu accepter; si l'on avait acheté munitions, blé ou produits de la ferme avec du papier-monnaie, papier devenu par suite sans aucune valeur, la population aurait donné le produit de son travail et se serait trouvée à avoir sous les yeux un tableau, assez alléchant comme tableau, mais pas assez substantiel pour le troquer contre les choses nécessaires à l'entretien du foyer ou de la famille.

Le président:

Q. N'est-ce pas ce qui est arrivé en Allemagne, où tous ceux qui s'appelaient rentiers, c'est le nom qu'on leur donne dans ma province, toutes gens vivant des intérêts de leur capital, épargne ou héritage, ont vu ce capital balayé par l'inflation?—R. Oui.

Q. N'est-il pas vrai que tous ceux qui avaient amassé pour leurs vieux jours et qui avaient confié leurs économies aux banques, possédaient obligations ou débentures, ont vu fondre tout leur avoir?—R. C'est justement ce que j'allais dire.

M. Sales: La classe qui vit de ses intérêts d'argent?

[M. W. W. Swanson.]

Le PRÉSIDENT: Non seulement la classe qui vit de ses intérêts mais encore le commis surmené, arrivé à ses soixante ans et qui, année après année, a fait tout le nécessaire pour mettre de côté quelques centaines de marcs pour s'assurer l'indépendance à l'automne de son existence, voit les économies d'une vie entière englouties dans l'inflation?—R. Absolument, et il lui faut se remettre à la tâche et à la tâche ardue.

Q. N'est-il pas vrai que toutes ces gens: commis employés dans les bureaux industriels, prolétariat en faux-col blanc, commis aux écritures de toutes catégories; même les professionnels cultivés, professeurs de collèges, ministres et tous salariés à revenus fixes, ont vu cette inflation dépasser d'emblée tout réajustement des salaires, réajustement que les états ou les grands établissements aient pu effectuer?—R. Absolument. Leur vitalité s'en est trouvée sapée.

Q. N'est-ce pas faire de la caricature ignoble que de prétendre que l'impression du papier en Autriche ou en Allemagne a amené la prospérité dans l'un ou l'autre de ces pays?—R. Je ne puis voir les choses sous une autre lumière que celle-là.

L'hon. M. Motherwell:

Q. N'avez-vous pas vu dans les dépêches de la presse du matin la nouvelle qu'il y avait une députation en route pour demander au gouvernement de garantir un prix minimum du blé?—R. Je ne l'ai pas remarqué.

Q. La chose vous inspire-t-elle quelque commentaire, si elle est exacte?—R. La garantie d'un prix minimum du blé?

M. SALES: Venant d'où, monsieur Motherwell?

L'hon. M. MOTHERWELL: De la Saskatchewan.

Le TÉMOIN: Je m'objecte à ce que le gouvernement entreprenne de rien réglementer en ces sortes de choses. L'affaire me semble absurde et futile. Quand on songe que la consommation normale de blé est de trois billions de boisseaux et que la production a atteint quatre billions de boisseaux, et voir le gouvernement se lancer dans cette entreprise signifie simplement que ce dernier fait porter le fardeau au reste de la population. Courir le risque d'assister à une dégringolade des prix et assurer tous les avantages à une classe particulière, je dis que c'est une absurdité.

L'hon. M. Motherwell:

Q. La chose s'est faite en temps de guerre; or certaines personnes ne peuvent faire la distinction entre l'état de guerre et l'état de paix?—R. Il a fallu nous résoudre à bien des entreprises en temps de guerre pour assurer notre existence.

M. GARDINER: Je ne crois pas que même M. Motherwell reconnaisse qu'il y a eu un minimum d'imposé en temps de guerre. Il y a bien eu un prix maximum, par exemple.

Le TÉMOIN: Un prix imposé.

L'hon. M. MOTHERWELL: En temps de guerre, voulez-vous dire?

M. GARDINER: Oui.

L'hon. M. MOTHERWELL: Il s'agissait d'un prix imposé.

Le PRÉSIDENT: Il est bien entendu qu'à l'époque, le prix imposé ne satisfaisait personne, pas plus le consommateur que le producteur. Or si cette mesure n'a pas plu en temps de guerre, alors qu'elle était de nécessité évidente, ne nous attendons pas qu'elle plaise aujourd'hui. C'est une mesure à faux.

L'hon. M. MOTHERWELL: Nous avons eu les deux: maximum et minimum. Le maximum a duré deux ans.

M. GARDINER: Et quand avons-nous eu le minimum?

L'hon. M. MOTHERWELL: Quand nous l'avons eu, les prix sont montés à $2.15. C'était le minimum.

M. GARDINER: Mais non, le maximum.

[M. W. W. Swanson.]

L'hon. M. MOTHERWELL: Nous avons eu 48c. de plus que ce chiffre.

Le TÉMOIN: Il y avait en sus des certificats de participation.

L'hon. M. MOTHERWELL: Les Etats-Unis ont eu un minimum.

Le PRÉSIDENT: Comme je vois la question, nous n'avons pas eu de prix imposé comme la chose s'est faite aux Etats-Unis. La Commission du blé a vendu la récolte et partagé la recette.

M. CALDWELL: Il y a eu absence de recette.

Le PRÉSIDENT: Le professeur Swanson a paru toute la journée d'hier devant le comité des banques; à notre tour nous l'avons eu toute cette après-midi; or nous ne devons pas imposer un trop long interrogatoire à ceux qui condescendent à nous éclairer. Je désire exprimer au professeur Swanson en votre nom et au mien notre gratitude pour être venu en cette enceinte.

M. Gardiner:

Q. Dès les débuts de vos déclarations vous avez dit à peu près que d'après certaines gens, il suffirait que le gouvernement imprimât du papier-monnaie. Avez-vous jamais entendu personne au Canada émettre cette opinion?—R. L'opinion a été fort répandue que le gouvernement pouvait ramener la prospérité par un rafistolage d'argent-papier; que c'était l'unique issue. William Jennings Bryan a fait toute une campagne électorale en 1896 avec ce cri de guerre. Cela revenait au même à savoir que si l'on consentait à faire ce geste, la prospérité s'ensuivrait.

Q. Tout ce dont je voulais m'assurer était ceci: le professeur connaît-il quelqu'un au Canada qui ait prétendu que l'on devrait recourir à la presse au papier-monnaie? C'est tout ce que je désire tirer au clair?—R. Voulez-vous parler d'un individu quelconque?

Q. Un individu quelconque ou un certain nombre de personnes ou, enfin, des associations?—R. Je crois ne pas errer en affirmant que cette opinion est celle de quantité de gens qui prétendent que le gouvernement devrait imprimer du papier pour financer l'industrie et que les billets de banque devraient disparaître pour faire place au papier du gouvernement, et ainsi de suite. Vraiment, je crois que certaines gens entretiennent ce sentiment.

Q. Naturellement la chose comporte certaines restrictions, mais j'avais cru voir dans vos premières déclarations que la population de ce pays prétendait que le gouvernement devrait imprimer du papier.—R. Je ne faisais qu'une simple esquisse. Je ne puis prendre pour moi tout ce que je dis, vous comprenez. Ce que j'avais en vue est que cette mesure, de l'avis de quantité de gens, est le grand agent de retour à la prospérité.

M. Sales:

Q. J'avais retenu l'expression: replâtrage avec du papier. Tout dépend de la personne qui effectue ce replâtrage.—R. Oui.

Le témoin se retire.

Le comité est ajourné au jeudi 10 mai 1923, 10.30 heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
JEUDI, 10 mai 1923.

Le comité spécial chargé de s'enquérir des conditions agricoles au Canada se réunit à 10.30 de l'avant-midi, sous la présidence de M. McMaster.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre, s'il vous plaît. Avant d'appeler les témoins, messieurs, j'ai plusieurs lettres que je veux vous communiquer avant de les confier à la garde du greffier. Deux de ces lettres viennent d'un M. Blanchard, de Truro, Nouvelle-Ecosse; il parle du manque de sagesse du ministère de l'Agriculture dans l'importation de certains animaux de race pure, et aussi dans la coutume d'établir des fermes expérimentales loin des collèges d'agriculture. Il semble croire qu'il serait bon qu'on l'appelât devant le comité afin de lui permettre d'exposer ses vues sur ces questions. Je lui ai répondu que je suis porté à croire que les questions qu'il soulève sont plutôt des questions d'administration qui regardent le ministère. Naturellement, je n'ai pas cru qu'il était du devoir de ce comité d'étudier l'administration du ministère, sans compter que notre temps est très limité, et je ne lui ai pas laissé entendre que nous le ferions venir. J'espère avoir agi sagement. J'ai ici trois lettres que je désire vous communiquer. Elles m'ont été adressées l'une par la compagnie *Paynter Brothers*, de Tantallon, Saskatchewan; une autre par *J. S. Munro & Company*, de Reston, Manitoba; et la troisième, par la *Foreman Brothers*, de Arden, Manitoba. Toutes les trois se rapportent au témoignage de M. Benson qui a déclaré qu'il ne croyait pas que les opérations de compagnies comme la *Merchants Consolidated Company* pouvaient être à l'avantage des consommateurs, et ces trois marchands déclarent dans leur lettre qu'en achetant par l'entremise de cette dernière compagnie il leur a été possible d'acheter à meilleur marché que par les canaux ordinaires, et que ces économies ont été toutes à l'avantage du consommateur. Nous n'imprimerons pas ces lettres, et avec l'exposé que j'en ai donné, on peut se contenter de les placer au dossier.

CHARLES SIDNEY WALTER SHORT est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quelle est votre occupation, monsieur Short?—R. Je suis à l'emploi de la compagnie Massey-Harris.

Q. Que faites-vous dans ce vaste établissement?—R. Je suis en charge de la division d'estimation aux usines.

Q. De la division d'estimation aux usines?—R. Oui.

Q. Etes-vous à la tête de cette division?—R. Oui, monsieur.

Q. A qui faites-vous rapport?—R. Je fais rapport à l'administration.

Q. Directement au gérant général, M. Bradshaw?—R. A la division d'administration.

Q. Au bureau de direction?—R. Oui.

Q. Voulez-vous expliquer au comité—et rappelez-vous que nous sommes des profanes et non des manufacturiers—voulez-vous nous expliquer très clairement votre système de comptabilité quant au coût, votre méthode d'estimer et de calculer le coût des machines que vous fabriquez dans cette usine?—R. Nous avons la liste des matériaux. L'acheteur y inscrit les prix de temps à autre. Nous, dans notre division, tenons compte du travail sur les différentes machines et nous faisons nos calculs en tenant également compte des dépenses de l'usine qui sont contre le travail productif.

[M. C. S. Short.]

Q. Maintenant, il serait plus facile de comprendre si vous preniez un exemple concret. Supposons que j'entre dans l'usine de Toronto ce matin, et que je vois sur le plancher une lieuse que l'on doit expédier au Manitoba pour y couper le grain l'automne prochain, disons, et je vous dis: "Maintenant, monsieur Short, combien cette lieuse coûte-t-elle à vos patrons"? Quelle serait votre réponse? Vous me donneriez un certain chiffre. Je voudrais savoir comment vous en arrivez à ce chiffre; supposons que cette lieuse a été construite l'automne dernier.—R. Nous ne pourrions pas vous donner le coût de cette lieuse particulière, à moins qu'elle ait été construite au cours de la saison précédente, car aujourd'hui, par exemple, nous commençons justement l'exécution de notre programme de construction de lieuses.

Q. Quel programme? R. Notre programme de construction de lieuses, et nous ne pouvons dire, jusqu'après la préparation du prochain programme, ce qu'a coûté chaque lieuse, car nous prenons la moyenne du coût total sur la production entière.

Q. Sur toute la production?—R. Sur la production totale d'une saison.

Q. C'est ainsi que vous fixez la moyenne du coût de vos lieuses, mais ne tenez-vous pas compte de ce que chaque machine vous coûte?—R. Non, dans notre division, nous ne faisons l'estimation que du coût moyen.

Q. Voyons s'il est possible de faire le calcul. Cette lieuse est construite d'acier, de bois, de canevas et de peinture. Y a-t-il autre chose?—R. Des écrous, des rivets et le reste; vous avez résumé à peu près tout.

Q. Votre usine a fait venir l'acier qui entre dans la construction de cette lieuse?—R. Oui.

Q. Règle générale, cet acier que vous avez employé dans la construction de cette lieuse le mois dernier est venu à votre usine?—R. On le fait venir au commencement de la saison, règle générale, de fait, dans le moment, nous attendons les matériaux pour les lieuses.

Q. J'ai ma lieuse toute construite et elle est là sur le plancher de l'usine et elle a été terminée le mois dernier.—R. Vous ne pourriez obtenir la moyenne du coût actuellement.

Q. Vous n'êtes pas prêts à expédier?—R. Le produit de l'an dernier seulement.

Q. Vous prétendez que l'hypothèse que j'ai établie est impossible, parce que ce n'est pas le produit du mois dernier?—R. Non.

Q. Ou bien les machines terminées le mois dernier ont été construites avec des matériaux achetés dans le passé?—R. Exactement.

Q. Bien, maintenant, quand avez-vous terminé les lieuses que vous avez prêtes à être expédiées?—R. Au cours de la dernière saison, probablement.

Q. Au cours de quel mois?—R. Probablement en juillet. Je ne suis pas beaucoup au courant de la partie manufacturière. Vous êtes dans la production, monsieur le président.

M. McKay:

Q. Votre manufacture marche continuellement?—R. Il y a un grand nombre de machines diverses qui marchent en même temps.

M. Gardiner:

Q. Vous ne manufacturez pas des lieuses seulement?—R. Non.

M. Gardiner: Le système est de s'occuper du programme de production des lieuses pour la prochaine moisson vers l'époque actuelle, et de poursuivre l'opération jusqu'à ce que le nombre de lieuses nécessaires soient terminées, puis ils s'arrêtent.

[M. C. S. Short.]

Le président:

Q. Peut-être avons-nous été mal inspirés de choisir la lieuse?—R. Non, toutes les machines sont par catégorie. Les machines sont généralement construites ensemble.

Q. Je suppose que vous avez des lieuses prêtes à être expédiées?—R. Je suppose que oui.

Q. Vous dites que ces machines ont été construites depuis quelque temps?—R. Oui.

Q. Elles ont été terminées il y a quelque temps?—R. Oui.

Q. Elles sont construites d'acier?—R. Oui, monsieur.

Q. Quand l'acier qui est entré dans la construction des lieuses prêtes pour le marché a-t-il été acheté?—R. La saison dernière probablement.

Q. Combien avez-vous payé pour l'acier qui est entré dans la construction de ces lieuses?—R. Je n'ai pas de renseignements ici à ce sujet, monsieur. J'ai les prix actuels des matériaux, monsieur le président.

Q. Vous avez les prix actuels?—R. Oui.

Q. Comment ces prix se comparent-ils avec ceux de la dernière saison? Sont-ils plus hauts ou plus bas?—R. Ils sont plus hauts.

Q. Ils sont plus élevés qu'ils ne l'étaient la saison dernière?—R. Oui.

Q. De combien plus élevés?—R. Je ne saurais vous dire le pourcentage, monsieur le président.

Q. Vous rappelez-vous les chiffres?—R. Non, monsieur. C'est une telle masse de chiffres, que je ne saurais dire.

Q. Je comprends très bien que vous ne pouvez retenir tous ces chiffres. Bien, combien payez-vous pour l'acier qui entre dans la construction d'une lieuse aujourd'hui?—R. Quelle sorte d'acier en particulier, monsieur?

Q. Il y a plusieurs sortes d'acier, je suppose? Il va nous falloir séparer ces différents aciers. Vous nous aiderez, je suppose. Nous allons construire une lieuse ensemble. C'est ce qu'il y a de mieux à faire. Quelles différentes sortes d'acier entrent dans la construction d'une lieuse?—R. Nous avons l'acier laminé à froid.

Q. A quoi cet acier sert-il?—R. Nous nous en servons pour les montants, les arbres de couche et les parties qui s'usent, les rouleaux, et le reste.

Q. C'est-à-dire pour les parties mobiles de la machine?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien cet acier coûte-t-il?—R. Cet acier coûte une fois livré...

Q. Donnez-nous d'abord le coût en wagon à Pittsburg. Vous achetez cet acier à Pittsburg?—R. Oui, monsieur.

Q. Combien vous coûte-t-il à Pittsburg?—R. Le prix régulier est de $2.03 les cent livres.

Q. Que voulez-vous dire par "prix régulier"?—R. C'est le prix régulier pour une certaine grosseur. Au-dessus ou au-dessous de cette grosseur le prix varie, monsieur.

Q. Le prix varie?—R. Oui.

Q. Le prix est de $2.03 les cent livres à Pittsburg?—R. Oui.

Q. Puis, combien en coûte-t-il pour le transport à Toronto?—R. L'acier d'un quart de pouce de circonférence coûte $5.51 les cent livres. Le prix varie, naturellement, avec la grosseur.

Q. Bien, maintenant, vous voyez où je veux en venir. Vous dites qu'une partie de cette machine est construite d'acier laminé à froid qui entre dans la fabrication des rouleaux, des montants et des arbres de couche, et je voudrais savoir quelle quantité d'acier laminé à froid entre dans la construction d'une lieuse et combien cet acier coûte. Nous voulons faire le calcul. Vous dites que le prix régulier est de $2.03 les cent livres à Pittsburg?—R. Oui.

[M. C. S. Short.]

Q. Est-ce là le prix régulier, ou le prix en est-il plus élevé ou moins élevé? Combien coûtent les rouleaux aux cent livres?—R. L'acier d'un quart de pouce de diamètre coûte $6.83 livré, l'acier laminé à froid pour les paliers à rouleaux.

Q. Combien de livres de cet acier entre dans la construction d'une lieuse? R. Je n'en ai pas fait le total, monsieur.

Q. Comment, ne savez-vous pas combien de livres d'acier laminé à froid entre dans une lieuse?—R. Mes calculs ne sont pas faits de cette façon.

Q. Je ne veux pas nuire à votre témoignage. Peut-être nous direz-vous comment vous faites vos calculs?—R. L'acier d'un quart de pouce est coté à $6.83 les cent livres. Tout l'acier d'un quart de pouce est groupé ensemble et calculé à ce prix.

Q. Combien vous coûte l'acier d'un quart de pouce qui entre dans une lieuse? —R. L'acier laminé à froid coûte $6.83 et il y en a 2.11 livres, ce qui donne 14.4c. C'est ce qu'il coûte. Ceci n'est que pour cette grosseur, un quart de pouce.

Q. Le quart de pouce vous coûte maintenant?—R. 14.4c.

M. GARDINER: Il vaut peut-être mieux obtenir les autres grosseurs maintenant. Cet acier n'est pas tout de la même grosseur.

Le président:

Q. Je veux en finir avec les rouleaux d'abord, puis nous passerons à autre chose.—R. L'acier de trois huitièmes de pouce coûte le même prix, $6.83. Ce prix dans ce cas est basé sur le même chiffre.

Q. Et quel montant cela donne-t-il?—R. $35\frac{1}{2}$c.

Q. Maintenant, combien de livres y a-t-il de l'acier d'un quart de pouce?— R. 2.11 livres.

Q. Et combien de la grosseur suivante?—R. 5.20 livres.

Q. De l'acier de $\frac{3}{8}$ de pouce?—R. Oui, monsieur.

Q. Maintenant, quel est le suivant?—R. Nous avons le $\frac{7}{16}$ de pouce, pour un piston plongeur. Voulez-vous que j'en finisse avec les rouleaux?

Q. Bien, avez-vous fini avec les rouleaux? Je crois qu'il vaut mieux prendre toutes les diverses parties de la machine. Vous dites que certaines parties sont en acier laminé à froid. Nous allons prendre les différentes parties en acier laminé à froid et en finir avec cette catégorie, puis nous passerons aux suivantes, s'il est facile de procéder ainsi.—R. Le $\frac{7}{16}$, .11 de livre, à $6.42 le cent livres.

Q. Ceci donne?—R. $\frac{7}{10}$ de 1c.

Q. Est-ce que ceci comprend tous les rouleaux et les pistons plongeurs?— R. Laissez-moi faire remarquer, monsieur le président, que ce ne sont là que les parties principales de la machine. Cela ne comprend pas le porte gerbe, ou les autres accessoires qui sont quelquefois demandés et d'autres fois ne le sont pas. Nous calculons la machine séparément. Je voulais attirer votre attention sur ce point.

Q. Maintenant, en avons-nous fini avec l'acier laminé à froid?—R. Non, monsieur, loin de là.

Q. Y a-t-il d'autres sortes de rouleaux?—R. Ce ne sont pas tous des rouleaux.

Q. Les deux premiers étaient des rouleaux, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Et le troisième?—R. C'est le piston plongeur.

M. Milne:

Q. Qu'est-ce que le piston plongeur, s'il vous plaît?

M. Sales:

Q. Où se trouve le piston plongeur sur une lieuse?—R. Il s'agit d'un piston plongeur pour un levier. Acier laminé à froid pour rivets sans tête, un quart de pouce de diamètre, .29 d'une livre, $5.51 le cent livres, $1\frac{6}{10}$c. $\frac{5}{16}$. . .

[M. C. S. Short.]

Le président:

Q. Pour rivets sans tête aussi?—R. Oui, monsieur.

Q. $\frac{5}{16}$?—R. $\frac{5}{16}$ .29 d'une livre.

Q. Qu'est-ce que cela donne?—R. Cela donne $1\frac{6}{10}$c.

Q. Je suppose que vous êtes satisfait de ne pas avoir à faire ces calculs en marks?—R. Ce serait peut-être plus facile. Nous pourrions mettre n'importe quel chiffre.

Q. Vous êtes content de ne pas avoir à faire le calcul en livres, shillings et deniers?—R. C'est ce à quoi je pensais. Je crois que nous réduirions tout en sous pour les calculs. $\frac{3}{8}$ de pouce de diamètre. . .

Q. A quoi sert cet acier?—R. Ce dernier appartient à la même catégorie.

Q. Pour les rivets sans tête?—R. Pour les rivets sans tête.

Q. Pourquoi n'ont-ils pas de tête, est-ce pour qu'ils tombent facilement afin de vous permettre d'en vendre d'autres?—R. Non, ils sont rivés, monsieur le président.

Q. Combien de livres de ces derniers?—R. .35.

Q. Quel en est le coût?—R. $1\frac{9}{10}$c.

M. Sales:

Q. La liste va être longue si nous la passons toute. Toutes vos lieuses pour la saison 1923 sont construites?—R. Non, monsieur. Nous y travaillons actuellement. Nous venons de les commencer.

M. Elliott:

Q. Vous voulez dire qour 1924?—R. Non, monsieur, pour 1923.

M. Sales:

Q. En avez-vous encore de celles de l'an dernier?—R. Je ne saurais dire.

M. Gardiner:

Q. Avez-vous le coût de vos lieuses de l'an dernier?—R. J'ai le prix des matériaux de cette année et le coût de la main-d'œuvre de l'an dernier. C'est tout ce que je puis vous donner.

M. GARDINER: Je suggérerais, si vous me le permettez, que vous fassiez enquête sur le coût des lieuses l'an dernier, sur un programme complet de production.

Le PRÉSIDENT: Nous allons faire le calcul de l'autre façon également, et nous établirons une comparaison avec nos chiffres.

Le président:

Q. Nous avons les trois variétés de rivets sans tête?—R. Vous n'avez pas ceux d'un demi-pouce, n'est-ce pas?

Q. Non, que sont-ils?—R. .04 d'une livre à $5.10 le cent livres, $\frac{2}{10}$ de 1c. Acier laminé à froid pour clavettes, un quart de pouce carré ou un quart et $\frac{5}{16}$, au même prix si vous voulez.

Q. Ce sont des clavettes?—R. Ce sont des clavettes.

Q. Combien en mettez-vous dans une machine?—R. .46 d'une livre.

Q. Combien payez-vous?—R. Le prix en est de $7.22 le cent livres, soit $3\frac{3}{10}$c. Acier étiré à froid, $\frac{9}{16}$ de diamètre.

Q. A quoi cela sert-il?—R. Aux arbres de couche. Nous en employons 10.51 livres à $5.31 les cent livres, soit $55\frac{8}{10}$c. Puis nous avons le $\frac{3}{4}$ de pouce.

Q. Pour quel usage?—R. Pour un des essieux. Cette pièce pèse 2.47 livres à $5.23 les cent livres, soit $12\frac{9}{10}$c. $1\frac{5}{16}$ de diamètre.

Q. Pour quel usage?—R. Pour un arbre de couche. 5.11 livres, à $4.91 les cent livres, $25\frac{1}{10}$c. Acier à vis étiré à froid.

[M. C. S. Short.]

Q. Est-ce la même chose que l'acier laminé à froid?—R. C'est un acier spécial pour le filetage; c'est un goujon. .07 d'une livre à $5.51, soit $\frac{4}{10}$ de 1c

Q. De quelle catégorie s'agit-il, je n'ai pas bien saisi?—R. De l'acier à vis étiré à froid.

Q. Nous avez-vous donné la dimension?—R. Oui, $\frac{3}{8}$ de pouce.

Q. Pour des vis?—R. Oui, monsieur. $\frac{9}{16}$ de diamètre.

Q. Est-ce pour des vis aussi?—R. Non, monsieur, c'est un autre arbre de couche. .39 d'une livre.

Q. En poids?—R. Oui, monsieur. $5.10 le cent livres, soit 2c. Même catégorie, $\frac{11}{16}$ de diamètre.

Q. Quel en est l'usage?—R. Il s'agit d'un bouton d'entraînement.

Q. Quel en est le poids?—R. .60 d'une livre.

Q. Et le prix?—R. Ces prix sont ceux des marchandises livrées. $4.84 le cent livres, soit $2\frac{9}{10}$c. $\frac{3}{4}$ de pouce de diamètre, pour goujons, essieux, clavettes, arbres de couche et tourillons.

Q. Qu'est-ce qu'un tourillon?—R. C'est une rondelle épaisse. Une rondelle peut avoir plus d'un pouce d'épaisseur.

Q. Elle pourrait avoir environ un pouce et demi d'épaisseur?—R. Oui.

Q. C'est ce que vous appelez un tourillon?—R. Oui.

Q. Combien pèse un tourillon?—R. Toutes ces pièces de trois quarts de pouce pèsent 14.41 livres à $4.84, soit $69\frac{7}{10}$c. $\frac{7}{8}$ de diamètre. . .

Q. Pour quel usage?—R. Pour goujons et tourillons, 1.13 livre.

Q. A quel prix?—R. A $4.71, soit $5\frac{3}{10}$c.

Q. Ces prix sont les prix moyens que vous avez payés lorsque vous avez acheté cette marchandise?—R. Ce sont les prix actuels, monsieur. $\frac{15}{16}$ de diamètre pour goujons et arbres de couche, 2.57 livres à $4.71, soit $12\frac{1}{10}$c. $1\frac{1}{16}$ pouce de diamètre. . .

Q. Pour quel usage?—R. C'est un tourillon. .16 d'une livre à $4.71, soit $\frac{8}{10}$ de 1c. $1\frac{1}{8}$ pouce de diamètre, pour rondelles, .21 à $4.65, soit 1c $1\frac{3}{16}$ de diamètre, un tourillon, .55 de livre à $4.65, soit $2\frac{6}{10}$c. $1\frac{1}{4}$ de diamètre, pour rouleaux et douilles. Dans ce cas, ces douilles sont des bandes d'acier que l'on met à l'extrémité d'un morceau de bois.

Q. Quel en est le prix?—R. 5.13 livres à 4.65c. soit $23\frac{9}{10}$c. $1\frac{5}{16}$ de diamètre, .46 d'une livre à $4.65, soit $2\frac{1}{10}$c. Acier étiré à froid.—

Q. Toutes ces pièces étaient-elles en acier laminé à froid ou quelques-unes étaient-elles en acier étiré à froid?—R. Quelques-unes étaient en acier étiré à froid; les matériaux pour vis sont en acier étiré à froid.

Q. Mais la plupart étaient en acier laminé à froid? Je ne vous troublerai pas avec ces détails maintenant car il y a bien peu de différence. Continuez avec l'acier. J'aimerais à ce qu'un des messieurs présents fasse le total de la quantité d'acier employé dans cette machine. Très bien, nous avons l'acier étiré à froid maintenant.—R. 12.44 livres à $5.23 le cent livres, soit $65\frac{1}{10}$c.

Q. Quel est cet acier étiré à froid, vous m'en avez donné la grosseur, mais j'ai oublié d'en prendre note.—R. $1\frac{1}{16}$.

Q. Quel usage en faites-vous?—R. On s'en sert pour l'arbre de couche du dévidoir.

Q. Vous dites l'arbre de couche du dévidoir?—R. Oui, monsieur. La même grosseur, $1\frac{1}{16}$, une qualité différente pour un autre arbre de couche.

Q. Quel nom donne-t-on à cet arbre de couche qui est de qualité différente?—R. Celui que je viens de vous donner est à 20 ou 30 de carbone.

Q. Et cet autre arbre, quel en est le poids?—R. 13.50 livres à $4.91, soit 66.3c.

$1\frac{3}{16}$, arbre du noueur, poids 14.05 livres à $4.84, soit 68c.

$1\frac{5}{16}$, pour arbres de couche, $6.98 à $5.04 les cent livres, 35.2c.

[M. C. S. Short.]

Même diamètre, pour un autre arbre, 9.52 livres, à $4.84 les 100 livres, soit 46.1c.

M. Sales:

Q. De quel arbre s'agit-il, M. Short?—R. Je ne pourrais vous dire d'après le numéro de la pièce, monsieur.

Acier étiré à froid, spécial pour manivelles d'aiguille: $1\frac{5}{16}$ de diamètre. Ceci est un acier spécial, du fer homogène, 14.53 livres. $5.17 les cent livres. 75.1c. C'est tout pour l'acier laminé et pour l'acier étiré à froid.

Le président:

Q. Avez-vous d'autres variétés d'acier?—R. Oh! oui, monsieur. L'acier d'angle, 1 pour par $\frac{5}{8}$ par $\frac{1}{8}$ d'épaisseur. 18.37 livres. $3.67 le cent livres. 67.4c.

Puis, 1 pouce par 1 pouce par $\frac{3}{16}$, acier d'angle. 2.72 livres. Prix $3.50 le 100 livres. Soit 9.5c.

Acier d'angle, $1\frac{1}{4}$ par $1\frac{1}{4}$ par $\frac{3}{16}$, 50.94 livres. Prix $3.50 le 100 livres. Soit $1.783.

$1\frac{1}{2}$ par $1\frac{1}{2}$ par $\frac{3}{16}$. 15.22 livres. Prix $3.45 le 100 livres. 52.5c.

$1\frac{3}{4}$ par $1\frac{1}{2}$ par $\frac{3}{16}$, acier d'angle, 7.99 livres. Prix $3.45 le 100 livres. Soit 27.6c.

$1\frac{1}{4}$ par $1\frac{1}{4}$ par $\frac{1}{4}$ de pouce. 13.52 livres à $3.45 le 100 livres. 46.6c.

$1\frac{1}{2}$ par $1\frac{1}{2}$ par $\frac{1}{4}$ de pouce. 938 livres. $3.45 le 100 livres. 32.4c.

$1\frac{3}{4}$ par $1\frac{1}{2}$ par $\frac{1}{4}$ de pouce. .64 d'une livre. $3.45 le 100 livres. Soit 2.2c.

$1\frac{1}{2}$ par $1\frac{1}{2}$ par $\frac{5}{16}$. 10.70 livres. $3.45 le 100 livres. 36.9c.

Je vais maintenant répéter certaines dimensions que je vous ai déjà données, mais il s'agit d'une autre qualité d'acier.

Q. C'est bien. C'est un travail fatiguant pour vous et pour nous tous, mais nous allons poursuivre avec gaieté. Comme Robert Louis Stevenson dit: "Que la gaieté rayonne autour de nous."

M. SALES: C'est une belle façon de passer un congé, monsieur le président.

Le président:

Q. Poursuivez alors, M. Short.—R. Il s'agit encore de l'acier d'angle. 35 à 40 de carbone. Carburé à un plus haut degré.

1 pouce, par 1 pouce, par $\frac{3}{16}$. 4.23 livres. $3.56 les 100 livres. 15.10c.

$1\frac{1}{4}$ par $1\frac{1}{4}$ par $\frac{3}{16}$ de pouce, même qualité. 14.66 livres. $3.56 le 100 livres. 52.2c.

$1\frac{1}{4}$ par $1\frac{1}{4}$ par $\frac{1}{4}$ de pouce. 15.34 livres. $3.56 le 100 livres. 54.6c.

Puis nous avons un acier d'angle spécial. $1\frac{5}{16}$ par $\frac{1}{8}$ par $\frac{9}{16}$ par $\frac{3}{16}$. 3.08 livres. $4.20 le 100 livres. Soit 12.9c.

Vient ensuite ce que l'on appelle les flèches de cultivateur. Ce n'est qu'un terme technique. Une description qu'en donne les manufacturiers. C'est un acier en U; un petit u. Les dimensions en sont 1-37-64 par $\frac{49}{64}$ par $\frac{3}{16}$. 8.64 livres à $3.63 le 100 livres. Soit 31.4c.

C'est un acier que l'on emploie pour les leviers. Vous comprendrez peut-être maintenant ce que nous désignons par flèches de cultivateur.

Acier à double biseau, $2\frac{1}{4}$ par $\frac{7}{32}$ par $\frac{5}{32}$ de pouce. $3.47 le 100 livres. .9 de 1c.

Le poids en est de .25 d'une livre.

[M. C. S. Short.]

Maintenant nous avons l'acier en rubans:—

$2\frac{3}{4}$″	par calibre	n° 12	.96	liv. à	$4.11	le 100 liv.; soit	3.9c.
$\frac{3}{8}$″	"	n° 10	3.44	"	$4.32	"	14.9c.
$\frac{3}{4}$″	"	n° 10	1.37	"	$4.43	"	6.1c.
1 ″	"	n° 10	1.5	"	$4.22	"	6.3c.
$1\frac{1}{2}$″	"	n° 10	.41	"	$4.11	"	1.7c.
$1\frac{1}{4}$″	"	n° 10	.34	"	$4.17	"	1.4c.
$1\frac{3}{4}$″	"	n° 10	.17	"	$4.11	"	.7c.
2 ″	"	n° 10	.18	"	$4.11	"	.7c.
$2\frac{1}{4}$″	"	n° 10	.39	"	$4.11	"	1.6c.
$2\frac{1}{2}$″	"	n° 10	.40	"	$4.11	"	1.6c.
$1\frac{1}{2}$″	"	n° 12	.59	"	$4.11	"	2.4c.
$1\frac{1}{8}$″	"	n° 14	.16	"	$4.22	"	.7c.
1 ″	"	n° 18	.21	"	$4.43	"	.9c.
$\frac{5}{8}$″	"	n° 10	.14	"	$4.53	"	.6c.
$\frac{7}{8}$″	"	n° 10	.61	"	$4.32	"	2.6c.
$1\frac{1}{4}$″	"	n° 16	2.21	"	$4.27	"	9.4c.
$2\frac{1}{2}$″	"	n° 16	.05	"	$4.22	"	.2c.

Puis l'acier à bandages.

Q. Ceci est pour mettre sur les roues, je suppose?—R. Oui.

9″ par calibre n° 11, 35.19 livres à $4.09 le 100 livres, soit $1.43⁹⁄₁₀.

Puis l'acier à ceintures:

1″ par calibre n° 16, .5 d'une livre à $4.32 le 100 livres. Soit .2 de 1c.

Puis l'acier à bandes, hautement carburé:

6″ par calibre n° 14, 1.23 livre à $7.42 le 100 livres, soit 9.1c.

Q. Avant d'aller plus loin, est-ce vous qui avez introduit ce système de comptabilité pour le coût de production?—R. Non, monsieur.

Q. A quelle nationalité appartenait celui qui a inauguré ce système de comptabilité?—R. C'était un Canadien.

Q. J'aurais pensé que c'était un Ecossais.—R. Puis l'acier plat à barres carrés—faiblement carburé:

7 ″	par	$\frac{1}{8}$″	d'épais.;	1.82	liv. à	$4 01	les 100 liv. Soit	7.3c.
1 ″	"	$\frac{3}{16}$″	"	4.58	"	4 11	" "	18.8c.
$1\frac{1}{4}$″	"	$\frac{3}{16}$″	"	2.	"	4 11	" "	8.2c.
$1\frac{1}{2}$″	"	$\frac{3}{16}$″	"	.40	"	4 05	" "	1.6c.
$1\frac{3}{4}$″	"	$\frac{3}{16}$″	"	.14	"	4 05	" "	.6c.
$3\frac{3}{4}$″	"	$\frac{3}{16}$″	"	.62	"	4 05	" "	2.5c.
$4\frac{1}{2}$″	"	$\frac{3}{16}$″	"	6.18	"	4 05	" "	25. c.
7 ″	"	$\frac{3}{16}$″	"	1.31	"	3 62	" "	4.7c.
$\frac{7}{8}$″	"	$\frac{1}{4}$″	"	5.21	"	3 62	" "	18.9c.
1 ″	"	$\frac{1}{4}$″	"	2.49	"	3 45	" "	8.6c.
$1\frac{1}{8}$″	"	$\frac{1}{4}$″	"	5.	"	3 45	" "	17.3c.
$1\frac{1}{4}$″	"	$\frac{1}{4}$″	"	22.29	"	3 45	" "	76.9c.
3 ″	"	$\frac{1}{4}$″	"	.92	"	3 45	" "	3.2c.
1 ″	"	$\frac{5}{16}$″	"	2.96	"	3 45	" "	10.2c.
$1\frac{1}{4}$″	"	$\frac{5}{16}$″	"	12.36	"	3.45	" "	42.6c.
1 ″	"	$\frac{3}{8}$″	"	.64	"	3 35	" "	2.1c.
$1\frac{1}{8}$″	"	$\frac{3}{8}$″	"	4.72	"	3 35	" "	15.8c.
$1\frac{1}{2}$″	"	$\frac{3}{8}$″	"	2.87	"	3 35	" "	9.6c.
$1\frac{1}{2}$″	"	$\frac{7}{16}$″	"	2.76	"	3 35	" "	9.2c.
$1\frac{1}{4}$″	"	$\frac{1}{2}$″	"	.51	"	3 35	" "	1.7c.
2 ″	"	$\frac{1}{2}$″	"	27.13	"	3 35	" "	90.9c.
6 ″	"	$\frac{3}{16}$″	"	1.51	"	4 05	" "	6.1c.
$2\frac{1}{4}$″	"	$\frac{1}{4}$″	"	12.67	"	3 50	" "	43 3c.
6 ″	"	$\frac{3}{16}$″	"	.96	"	4 11	" "	3.9c.

[M. C. S. Short.]

Acier plat, à bords ronds—

1" par $\frac{1}{4}$" d'épais.;	1.55 liv.	à $3 45	les 100 liv.	Soit	5.3c.
$2\frac{1}{4}$" " $\frac{3}{16}$" "	.67	" 4 05	"	"	14.6c.
$1\frac{1}{4}$" " $\frac{1}{4}$" "	4.16	" 3 50	"	"	14.6c.

Acier de forge cru homogène—

$1\frac{3}{4}$" par $\frac{5}{8}$" d'épais.; 2.18 liv. à $3.35 les 100 liv. Soit 7.3c.

Acier demi ovale—

$2\frac{1}{4}$" par $\frac{5}{16}$" d'épais.; 11.79 liv. à $3.62 les 100 liv. Soit 42.7c.

Acier à machines, produit fini—

$\frac{1}{2}$" de diam.	6.96 liv.	à $3 45	les 100 liv.	Soit	24.0c.
$\frac{3}{8}$" "	2.88	" 3 67	"	"	10.6c.
$\frac{5}{8}$" "	22.22	" 3 45	"	"	76.7c.
$\frac{7}{16}$" "	2.09	" 3 61	"	"	7.5c.
$\frac{1}{2}$" "	2.83	" 3 50	"	"	9.9c.
$\frac{1}{2}$" "	2.35	" 3 50	"	"	8.2c.
(Plus fortement carburé)					
$\frac{9}{16}$" "	.90	" 3 50	"	"	3.2c.

Acier à vis poli—

$1\frac{1}{8}$" de diam. 1.08 liv. à $3.62 les 100 liv. Soit 3.9c.

Acier laminé à chaud pour dos de couteaux—

5.72 liv. à $4.68 les 100 liv. Soit 26.8c.

$\frac{3}{8}$" de diam.	1.01 liv.	à $3 93	les 100 liv.	Soit	4.0c.
$\frac{1}{2}$" "	1.56	" 3 77	"	"	5.9c.
$\frac{5}{8}$" "	1.85	" 3 77	"	"	7.0c.
$\frac{1}{2}$" "	.94	" 3 72	"	"	3.5c.
(Faiblement carburé)					
$\frac{13}{16}$" "	6.62	" 3 78	"	"	25.0c.
(Fortement carburé)					
$\frac{7}{8}$" "	6.28	" 3 78	"	"	23.7c.

$1\frac{1}{16}$" de diamètre.

Q. A quoi sert cet acier à machines poli?—R. Pour les manivelles, les bielles, les arbres de couche.

Q. Combien de livres de ce pouce et un seizième de diamètre?—R. 5.59 livres; $3.78 les 100 livres; soit 21.1c.

Q. Ensuite?—R. Barres de lieuses, en "T", $2\frac{1}{4}$ pouces par $1\frac{25}{32}$ par $13\frac{13}{32}$ de pouce, 50.20 livres, à $4.68 les 100 livres, soit $2.349. Tiges en acier brillant, $\frac{3}{16}$ de pouce de diamètre, 1.09 livre, à $3.53 les 100 livres, soit 3.8c.

Tuyau en acier, $\frac{1}{4}$ de pouce de diamètre,.69 de pied.

Q. Quel en est le poids?—R. Cet acier s'achète au pied, monsieur le président.

Q. Oui, mais tout le reste est à la livre. Serait-il difficile de réduire le tout en livres? Nous pouvons prouver par un exemple, car nous savons le poids du produit fini Cependant, si vous ne pouvez le faire, continuez. Quel en est le prix?—R. .69 de pied à $3.34 les 100 pieds, soit 2.3c.; $\frac{3}{8}$ de diamètre, .13 de pied, au même prix, .4c.

Q. Quel en est le prix au pied?– R. $3.34, le même prix que pour le précédent.

Q. Les 100 pieds?—R. Oui.

[M. C. S. Short.]

Q. Soit, .4c.?—R. Oui. Un pouce de diamètre.

Q. Un tuyau encore?—R. Oui, 4.83 pieds, à $11.96 les 100 pieds, soit 57.8c. Tubes étirés sans soudure, 2¼ pouces de diamètre à l'extérieur, par calibre 16, .17 de pied, à $20.59 les 100 pieds, soit 3.5c. Acier à boulons, $\frac{5}{16}$ de pouce de diamètre, .35 de livre, $3.72 les 100 livres, soit 1.3c. ⅜ de pouce de diamètre.

Q. Combien de livres?—R. 16.51 livres.

Q. A combien la livre?—R. A $3.62 les 100 livres. Soit 59.8c. $\frac{7}{16}$ de pouce de diamètre, 2.79 livres, à $3.56 les 100 livres, soit 9.9c. J'en ai d'autres à ⅜ de pouce. 1.92 de livre, à $3.62 les 100 livres, soit 7c.

¼ de pouce de diamètre, 8.21 livres, à $3.45 les 100 livres, soit 28.3c.

$\frac{9}{16}$ de pouce de diamètre, .78 de livre, à $3.45 les 100 livres, soit 2.7c.

Acier carré étoffé.

Q. Quel en est l'usage?—R. C'est pour l'arbre oblique. $\frac{9}{16}$ de pouce carré. 1.93 livre, $3.95 les 100 livres, soit 6.7c.

Acier à machines étoffé, faiblement carburé, ⅞ de pouce de diamètre, 11.82 livres, à $3.35 les 100 livres, soit 39.6c.

¾ de pouce carré, 6.18 livres, à $3.35 les 100 livres, soit 20.7c.

Etoffe à vis, .16 de livre, à $3.56 les 100 livres, soit .6c.

½ de pouce carré, .42 de livre, à $3.45 les 100 livres, soit 1.4c.

Acier carré poli, $\frac{9}{16}$ de pouce carré, 4.49 livres, à $3.77 les 100 livres, soit 16.9c.

Fil d'acier cuivré, calibre nº 5, .99 de livre, à $6.52 les 100 livres, soit 6.5c.

Acier au creuset pour ressorts—

⅞ par	17 d'épais.,	.20 de liv. à	$16 26	les 100 liv.	Soit	3.3c.
⅞ "	13 "	.13 "	15 67	"	"	2 c.
⅞ "	14 "	.22 "	15 67	"	"	3.4c.
⅞ "	16 "	.17 "	16 26	"	"	2.8c.

3 par ¼ d'épais., 2.82 livres, à $3.87 les 100 livres. Soit 10.9 liv.

3 par ⅜ d'épais., 8.17 livres, à $3.77 les 100 livres. Soit 30.8 liv.

Acier flexible à ressorts—

¾ de pouce de diamètre, 4.79 livres à $3.67 les 100 livres, soit 17.6c.

Acier de section au creuset—

4¾ par calibre 14, 11 liv. à $6.63 les 100 liv. Soit 72.9c.

Acier au creuset pour plaques à rebord—

2½ par calibre 13, 2.20 livres à $6.63 les 100 livres. Soit 14.6c.

Acier au creuset pour couteaux de noueurs—

3$\frac{1}{16}$ par calibre 14, .07 de livre à $17.01 les 100 livres. Soit 1.2c.

Acier pour tiges d'engerbage—

$^{24}/_{64}$ de p. de diamètre, .19 de livre à $4.15 les 100 livres. Soit 8c.

Acier à burins coulé, octogone—

⅝ de p. de diamètre, 1.50 livre à $16.36 les 100 livres. Soit 8.2c.

Petits taquets—

(Cette pièce s'achète toute fabriquée), 1 à $2.18 le mille, 2c.

Ebauches de loquets à oreilles—

(Nous achetons ces pièces simplement ébauchées et nous les finissons.)

Calibre n° 16, .30 livre à $10.30 les 100 livres. Soit 3.1c.

[M. C. S. Short.]

Acier à rivets poli—

$\frac{3}{16}$ par calibre 14, .36 de livre à \$9.37 les 100 livres. Soit 3.4c.

$1\frac{1}{4}$ par calibre 14, .34 de livre à \$9.37 les 100 livres. Soit 3.2c.

Plateformes de lieuses en acier Bessemer—

Calibre n° 17, 59.30 livres à \$4.87 les 100 livres. Soit \$2.888.

Côtés d'élévateur en acier Bessemer équarri, à une cannelure, laminé à froid et recuit. 5.95 livres à \$5.10 les 100 livres, soit $30\frac{3}{10}$c. Calibre 18, 7.12 livres à \$5.10 les 100 livres, soit $36\frac{3}{10}$c. Calibre 24, 7.36 livres à \$5.15 les 100 livres, soit $37\frac{9}{10}$c.

Tôle d'acier Bessemer américain, calibre 17.

Q. Quel en est le poids?—R. J'ai ici deux prix différents pour le même calibre. Le prix varie avec la largeur. Le poids, dans le premier cas, est de 2.73 livres à \$4.99 les 100 livres, soit $13\frac{6}{10}$c. Dans le second cas, le poids est de 3.66 livres à \$4.87, soit $17\frac{8}{10}$c. Calibre 18, 1.45 livre à \$4.87 les 100 livres, $7\frac{1}{10}$c. Calibre 20, 2.64 livres à \$4.87, soit $12\frac{9}{10}$c. Calibre 24, 2.50 livres, à \$4.99, $12\frac{5}{10}$c.

Voici une autre largeur dont le prix diffère: 3.56 livres à \$4.93 les 100 livres, même calibre, $17\frac{5}{10}$c. Même calibre, mais de largeur différente, 2.94 livres à \$5.26, soit $15\frac{5}{10}$c.

Tôle d'acier recuit, calibre 14, .23 de livre à \$4.22 les 100 livres, 1c. Même calibre, de largeur différente, .45 de livre à \$4.27 les 100 livres, soit $1\frac{9}{10}$c.

Tôle en acier laminé à froid, calibre 17, 5.56 livres à \$4.87, $27\frac{1}{10}$c.

Tôle galvanisée, calibre 20, 13.01 livres à \$5.58, $72\frac{6}{10}$c.

Calibre 22, 2.87 livres à \$5.86, $16\frac{8}{10}$c.

Maintenant, nous arrivons aux pièces achetées.

Q. Avez-vous tout donné ce que vous fabriquez en acier?—R. Nous avons encore du fer d'acier cuivré.

Q. N'oubliez rien.—R. .03 de livre à \$6.70 les 100 livres, $\frac{2}{10}$ de c. Fil de fer brillant, .11 de livre à \$3.28, $\frac{1}{10}$ de c. Je crois que c'est tout pour l'acier. Vais-je vous donner la fonte à présent?

Q. Oui. En avons-nous fini avec l'acier?—R. Je crois que oui.

Q. Si vous découvrez d'autres petites pièces pendant l'intervalle de midi, nous les ajouterons ensuite.—R. Très bien.

Q. Maintenant, nous passons à la fonte?—R. Oui. Il y en a 312.76 livres à \$3.25 les 100 livres, soit $\$10.16\frac{5}{10}$.

Q. Quel est surtout l'usage de cette fonte: donnez-nous une idée générale?—R. La charpente du noueur est de fonte.

Q. La charpente du noueur est de fonte?—R. Oui. Il y en a trois feuilles et demie de calibres différents et de pièces différentes.

Q. Vous avez mis le tout ensemble?—R. Oui.

Q. Cela comprend toute la fonte?—R. Fonte malléable, poids total, 170.17 livres à $\$8.23\frac{1}{4}$ les 100 livres, soit $\$14.01\frac{3}{10}$.

Q. Quel en est l'usage, donnez-nous juste une idée générale.—R. Nous en faisons des supports, des manivelles, des paliers, des tiges de sonnettes, des gardes, des engerbeurs.

Q. Vient ensuite une chaîne d'acier. Nous l'achetons au pied. Longueur, 18 pieds. \$8.88 les 100 pieds, soit \$1.598.

Q. Où achetez-vous ces matériaux, à Pittsburg?—R. Non, je ne sais pas au juste où se trouve l'usine. Quelque part aux Etats-Unis.

Une autre chaîne d'acier, 7.72 livres, \$17.10 les 100 livres. Soit \$1.32.

Q. Cette chaîne est d'environ 26 pieds de longueur?—R. Oui. Crochet de noueur, pièce achetée; 1 par machine. \$51.80 les 100 pièces. Soit 59.9c.

[M. C. S. Short.]

Q. Quelle partie cherchez-vous maintenant?—R. Je regardais si j'avais tout l'acier. Je crois que nous l'avons tout. Ce crochet de noueur que je vous ai donné, et que l'on paye 51c., n'est qu'un petit crochet, une pièce. Il ne s'agit que d'un petit crochet à mâchoire, la pièce qui saisit la ficelle. Ensuite, vient une bille en acier poli.

Q. A quoi sert-elle, est-ce une bille de palier?—R. J'ignore au juste ce que l'on en fait, sauf que c'est une bille de palier. C'est une grosse bille.

Q. Achetez-vous cette bille?—R. Oui. Il y en a une par machine Prix, $6.97 le 1,000. Soit .7 de 1c.

Boîte à graisse, achetée, 1 à 4.2c.

Maintenant, j'ai les ressorts, messieurs. Vais-je les grouper et vous donner le total?

Q. Oui.—R. Il y a 14 ressorts et nous les achetons au mille. Coût par machine, 43c.

Trois fiches, coût 4.6c.

Vis à tête, .5 de 1c.

Godet graisseur, 9.5c.

Clef, une, 34.8c.

Toile de coton, vais-je grouper toute la toile ou voulez-vous avoir le détail?

Q. Mettez toute la toile ensemble. Vous achetez cette toile, je suppose?—R. Oui.

M. Gardiner:

Q. Vous avez trois largeurs et trois longueurs différentes?—R. Oui.

M. Sales:

Q. De quelle lieuse parlez-vous?—R. De la lieuse de huit pieds.

M. Gardiner: Je crois qu'il vaudrait mieux donner le tout séparément. Peut-être désirons-nous connaître les différents prix.

Le président:

Q. Très bien; nous avons été jusqu'ici si miticuleux qu'il vaut autant continuer de l'être avec la toile. Donnez-nous les différentes largeurs.—R. 42 pouces de largeur; 5.22 verges à $80.52 les 100 verges. Soit $4.203.

52 pouces de largeur, 2.43 verges à $101.23 les 100 verges, soit $2.46.

55 pouces de largeur; 2.51 verges à $107.75 les 100 verges, soit $2.705.

Vingt-six courroies, coût 2.65\frac{7}{10}$; treize boucles, coût 14.3c.; ficelle, $\frac{4}{10}$ de 1c. Maintenant, nous passons aux pièces de bois. Vais-je grouper le tout? Tout le bois a un pouce d'épaisseur, mais les prix varient avec la largeur.

Le président: Donnez-nous les pièces de bois.

M. Gardiner:

Q. Le nombre des pièces est très élevé?—R. Oui, il y en a un grand nombre.

M. Hammell:

Q. Combien coûtent toutes ces pièces de bois?

Le président:

Q. Comme vous voudrez, messieurs; nous avons eu tous les détails pour le fer, et le dossier est complet.

M. Hammell: Les quantités de fer diffèrent de beaucoup.

Le témoin: Il y en a cinq pages.

[M. C. S. Short.]

Le président:

Q. Non, non, nous ne sommes pas pour passer les cinq pages; nous allons les grouper; le bois coûte en tout?—R. Il me faut l'additionner. Il faut 162.94 pieds de bois pour fabriquer les pièces.

M. Gardiner:

Q. Est-ce pieds linéaires?—R. Non, monsieur, pieds de planches. Les pertes sont comprises, naturellement. Il nous faut tenir compte des pertes. C'est là la quantité de bois nécessaire pour fabriquer les pièces. Coût, $14.47.

Le président:

Q. Cela comprend-il tout le coût des matériaux? Y a-t-il autre chose à ajouter?—R. Nous avons la quincaillerie.

M. Sales:

Q. Est-ce que cela comprend le timon, le train-d'avant?—R. Non, il ne s'agit que de la lieuse, sans le train-d'avant ou autres accessoires.

Q. Cela ne comprend pas le timon?—R. Non, monsieur, cette pièce va avec le train-d'avant.

Le président:

Q. Puis, vous avez la peinture?—R. Nous avons les boulons, les écrous, les rivets, et les petits articles de quincaillerie; vais-je vous donner le total?

Q. Oui, s'il vous plaît?—R. Monsieur le président, vous voulez avoir les poids, vais-je vous donner le poids de ces boulons et de ces écrous?

Q. Si vous l'avez?—R. Je puis vous donner le poids des boulons, des écrous et des rondelles; certaines pièces sont achetées; prenez les vis à bois, les clavettes et autres petits articles du même genre, nous les achetons au mille ou à la grosse; je ne pourrais vous en donner le poids, mais je vais vous donner le coût de revient de tous les boulons et de tout ce que nous appelons quincaillerie, attaches et le reste, et je vais vous donner les poids; est-ce que cela va faire?

Q. C'est bien suffisant?—R. Je vais vous donner le poids des parties dont on donne le poids. Le poids des boulons, des écrous et des rondelles, lorsqu'on les achète au poids, M. le président, est de 52.61 livres et le coût de revient est de $3.51.

Q. Qu'appelez-vous les petits articles de quincaillerie?—R. C'est cela.

Q. Quel est l'item suivant? Lorsqu'il arrive que certains commerçants de bois peu scrupuleux vous induisent à acheter du bois rempli de nœuds, exigez-vous quelque chose pour le mastic qu'il vous faut mettre dans les trous?—R. Non, je ne le crois pas, monsieur, nous choisissons du bon bois.

Q. Vous ne vous trouvez jamais dans cette position malheureuse?—R. Non, monsieur, notre inspecteur en chef ne le permettrait pas. Les matières pour la peinture représentent, monsieur, $\$2.81\frac{8}{10}$.

Q. De quoi sont composées ces matières pour la peinture?—R. De toutes les couleurs, le rouge permanent, l'huile de lin, les siccatifs, la thérébentine, la benzine, les couleurs pour le rayage, et ainsi de suite.

Q. Pour la peinture, $2.81. Qu'avez-vous ensuite?—R. La matière imprimée, c'est-à-dire les instructions relativement au montage de la machine, et les collants qui sont placés sur la machine disant "Huilez ici", "Soyez prudents", et ainsi de suite. Cet item est de 12c.

Q. Est-il juste de faire entrer dans le coût de la machine la brochure qui l'accompagne?—R. Nous l'envoyons en même temps.

Q. Très bien, nous appellerons tout cela la matière imprimée. Possédez-vous votre propre imprimerie?—R. Oui, monsieur.

[M. C. S. Short.]

Q. Maintenant, avez-vous oublié quelque chose?—R. Vous pouvez vérifier ce que je vous ai dit, si vous le désirez. Tout cela donne un total de $\$96.86\frac{7}{10}$.

Q. Pour le coût des matériaux?—R. Pour le coût des matériaux de la machine maîtresse.

Q. Nous ne nous occuperons que de la machine maîtresse, parce que votre prix se rapporte à cette machine-là.

M. SALES: Non, monsieur le président. Nous achetons toute la machine au complet.

Le président:

Q. Nous allons construire la machine au complet, ce matin, dans ce cas. Qu'y a-t-il encore? Combien avez-vous dit pour ce montant, s'il vous plaît?—R. $\$96.86\frac{7}{10}$; c'est le coût des matériaux qui entrent dans la fabrication de la machine même. Il y a le matériel d'emballage dans des caisses à claire-voie; dois-je vous donner le total de cela?

Q. Oui, s'il vous plaît?—R. $\$1.69\frac{1}{10}$. C'est le matériel d'emballage. Palonniers pour attelage de quatre chevaux voulez-vous les détails de cet item?

Q. Non, donnez simplement le total?—R. Vous obtiendrez difficilement le poids sans cela.

M. GARDINER: Peu nous importe le poids, c'est le prix que nous voulons obtenir.

Le président:

Q. Ne pouvez-vous pas nous donner le montant global sans nous donner le poids?—R. Oui, je le puis.

Q. Donnez-nous tout simplement le montant global, quel qu'il soit.—R. L'acier et le fer pèsent 24.33 livres et il y entre 17.63 pieds de bois servant à faire les patonniers, et le total du coût de revient du matériel est de $\$2.22\frac{2}{10}$.

Q. Y a-t-il autre chose dont nous devrions tenir compte?

M. Sales:

Q. Qu'avez-vous là-dedans, avez-vous la grande volée qui distribue la charge aux quatres chevaux, et les quatre palonniers?—R. J'ai la grande volée, deux palonniers doubles et quatre palonniers simples. Puis il y a la volée de devant. L'acier et le fer dans une volée de devant pèsent 1.69 livres; il y entre 2.08 pieds de bois; coût de revient du matériel $29\frac{1}{10}$c.

Q. De quel chariot parlez-vous maintenant?—R. Le chariot d'avant automobile n° 8.

Le président:

Q. Que veut dire cela?—R. C'est le chariot d'avant qui porte tout le poids de la machine et lui permet de tourner dans les coins. La fonte pèse 70.02 livres, à $3.25 les 100 livres, coût de revient, $\$2.27\frac{6}{10}$.

Q. Continuez. La fonte qui entre dans le chariot d'avant pèse 70.02 livres?—R. Oui, et au prix de $3.25 les 100 livres, cela fait $\$2.27\frac{6}{10}$. Le fer malléable, 1.39 livre au prix de $\$8.23\frac{1}{2}$, ce qui donne $.11\frac{4}{10}$. L'acier d'angle, 3 pouces par 2, par $\frac{3}{16}$, 14.28 livres au prix de $3.72 les 100 livres, $.53\frac{1}{10}$; $2\frac{1}{4}$ pouces, 14.49 livres au prix de $3.45 les 100 livres, ce qui donne 50c.

$2\frac{1}{4}''$ par $1\frac{1}{2}''$ par $\frac{1}{4}''$, 6.70 livres à $3.45 les 100 livres, soit 23.1c.
$1\frac{3}{4}''$ par $1\frac{1}{2}''$ par $\frac{1}{4}''$, 6.45 livres à $3.45 les 100 livres, soit 22.3c.
$1\frac{1}{4}''$ par $1\frac{1}{4}''$ par $\frac{3}{16}''$, 1.94 livres à $3.50 les 100 livres, soit 6.3c.

Q. Est-ce tout pour le train-d'avant?—R. Non, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Bien, il est plus d'une heure, je crois que nous allons ajourner à deux heures et demie.

Le comité s'ajourne à deux heures et demie.

[M. C. S. Short.]

Séance de l'après-midi

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions agricoles au Canada a continué sa séance à deux heures et demie sous la présidence de M. McMaster, le président.

C. S. W. SHORT est rappelé.

Le président:

Q. Maintenant, monsieur Short, nous avons presque fini le train-d'avant. Le dernier item que vous nous avez donné, je ne sais trop pourquoi, était de 6.8c.—R. L'acier à machines poli, 1 pouce et $\frac{1}{16}$ de diamètre, 11.50 livres au prix de $3.67 les 100 livres, prix de revient, 42.2c.

Acier à machines, produit fini, $\frac{5}{8}$ de pouce de diamètre, 5.80 livres à $3.45 les 100 livres, soit 20c.

Acier plat, pouce carré, 11 pouces par $\frac{3}{16}$ de pouce, 5.12 livres à $3.62 les 100 livres, soit 18.5.

$1\frac{1}{2}$ pouces par $\frac{1}{4}$ de pouce, 2.79 livres, $3.45 les 100 livres, soit 9.6c.
$1\frac{3}{4}$ pouces par $\frac{1}{4}$ de pouce, 2.83 livres, $2.45 les 100 livres, soit 9.8c.
2 pouces par $\frac{1}{4}$ de pouce, .75 livre, $3.45 les 100 livres, soit 2.6c.
$2\frac{1}{4}$ pouces par $\frac{1}{4}$ de pouce, 4.14 livres, $3.45 les 100 livres, soit 14.3c.
$2\frac{1}{2}$ pouces par $\frac{1}{4}$ de pouce, 1.33 livres, $3.45 les 100 livres, soit 4.6c.
2 pouces par $\frac{3}{8}$ de pouce, 3.40 livres, $3.35 les 100 livres, soit 11.4c.
$2\frac{1}{4}$ pouces par $\frac{5}{16}$ de pouce, 5.24 livres, $3.45 les 100 livres, soit 18.1c.
$2\frac{1}{2}$ pouces par $\frac{5}{16}$ de pouce, 2.83 livres, $3.45 les 100 livres, soit 9.8c.
$1\frac{1}{2}$ pouces par $\frac{3}{8}$ de pouce, 7.94 livres, $3.35 les 100 livres, soit 26.6c.

Fer à vis, produit fini: 1 pouce et $\frac{5}{16}$ de diamètre; .88 livre à $3.35 les 100 livres, soit 2.9c.

Q. Quand le calcul des chiffres que vous nous donnez a-t-il été fait?—R. Ma foi, nous préparons le relevé de ces chiffres de même que d'autres chiffres depuis environ deux mois. Comme vous le voyez, nous en préparons un assez bon nombre du même coup, et nous fabriquons un genre de machines nous basant sur ces chiffres pour obtenir le poids des matériaux. Nous faisons cela pour quatre, cinq ou six machines.

Q. Ces prix de revient sont les derniers que vous ayez calculés?—R. Oui, monsieur. Acier à boulons $\frac{5}{8}$ de pouce de diamètre, 1.96 livres, à $3.40 les 100 livres, soit 6.7c.; $\frac{1}{2}$ pouce de diamètre, 2.18 livres, à $3.45 les 100 livres, soit 7.5c. Tuyau en acier: $\frac{3}{8}$ de pouce de diamètre, .11 d'un pied, à $3.34 les 100 pieds, soit .4c.; $\frac{3}{4}$ de pouce de diamètre, 1.05 pied à $5.06 les 100 pieds, soit 5.3c. Godets à graisse achetés, 2 de ces godets: $3.60 le 100, soit 6.1c.

Q. Pour les deux?—R. Oui, monsieur. Bois: 25.19 pieds, soit 2.15\frac{5}{10}$.

M. Sales:

Q. A quoi sert ce bois?—R. C'est pour le grand timon et le petit timon. Il y a un autre morceau de bois, un bloc, 2.45 pieds, soit 20c.

Le président:

Q. Bien, est-ce tout pour le train-d'avant?—R. Non, monsieur. Il y a encore un morceau de bois, 1.66 pied, soit 15.2c.

Q. Quel est l'autre item?—R. Les boulons, les écrous, les rondelles, ainsi de suite—les menus articles de quincaillerie. Vais-je vous les donner en détails?

M. Sales:

Q. Non. Donnez un chiffre global.—R. Le poids est de 9.72 livres et le prix de revient est de 50.5c. La peinture; 27.1c.

Q. Où achetez-vous votre peinture, ou bien la fabriquez-vous vous-mêmes? —R. Nous achetons la matière brute et nous faisons le mélange nous-mêmes.

Q. Quel est le coût total du train-d'avant?—R. $9.29 pour les matériaux.

Le président:

Q. C'est le coût des matériaux qui entre dans la fabrication du train-d'avant?—R. Oui.

Q. Dites-moi quelles sont les parties constituantes de votre peinture? L'huile de lin—est-elle sujette aux droits de douane?—R. Je ne connais absolument rien des droits de douane sur les matériaux.

Q. Nous avons le tarif ici. Huile de lin, article n° 258, $1.25 les 100 livres, tarif de préférence britannique; $1.55, tarif intermédiaire et $1.65 tarif général. Qu'y a-t-il ensuite? De la thérébentine?—R. De la benzine.

Q. De la thérébentine?—R. Ma foi, bien peu de thérébentine.

Q. De quel autre nom se sert-on dans le commerce pour désigner la benzine?—R. Je ne la vois pas dans la table des matières. Savez-vous sous quel nom cela serait indiqué?—R. Je ne connais pas d'autre nom, monsieur.

M. Milne:

Q. Est-ce un produit du pétrole?—R. Je n'en sais rien.

Le président:

Q. Nous ne perdrons pas notre temps à chercher cela. Qu'y a-t-il encore? Du minium ou rouge de plomb?—R. Nous nous servons du rouge permanent en poudre — du rouge permanent sec.

M. McKay:

Q. Vous préparez vous-mêmes vos peintures, je suppose, parce que la peinture ainsi préparée est meilleure et coûte moins cher.—R. Nous prétendons qu'elle répond mieux à nos besoins.

Le président:

Q. La benzine est-elle un siccatif liquide?—R. Oui.

Q. Je crois qu'on la trouverait à l'article 249 du tarif. Votre peinture et vos couleurs sont-elles broyées dans l'alcool?—R. Broyées dans l'huile.

Q. Avons-nous tous les matériaux maintenant, ou bien y a-t-il autre chose? —R. Vous n'avez pas la lieuse complète. Il y a le porte-gerbes.

Q. Pouvez-vous réunir tout cela ou prendre tout cela en bloc?—R. Ne voulez-vous pas le poids de ces parties?

Q. Donnez-m'en le poids?—R. La fonte...

Q. Donnez-moi le poids de toute cette partie.—R. Il y a différentes sortes d'acier.

Q. Je ne voudrais pas suggérer de changer de méthode, mais le temps passe. Si vous avez le poids total, je serais heureux de le connaître. Combien coûte le porte-gerbes au complet?—R. Je vais vous donner le poids total. Le poids est de 64.35 livres. Le coût en est de $2.77\frac{2}{10}$.

Q. Il est construit presqu'en entier d'acier, je suppose?—R. D'acier, de fer malléable et de fonte.

Q. Est-ce tout pour la lieuse?—R. Non, monsieur. Nous avons la toile à coupe-vent et l'appui extérieur du dévidoir.

[M. C. S. Short.]

Q. Ces parties sont-elles comprises dans le prix ordinaire de la machine?—R. L'appui extérieur du dévidoir.

Q. Combien pèse-t-il et combien coûte-t-il?—R. Voulez-vous le total?

Q. Oui, s'il vous plaît?—R. Le poids est de 67 livres et le coût de revient est de 2.96\frac{4}{10}$.

Q. La machine est-elle complète? Qu'y a-t-il encore?—R. Il y a la toile à coupe-vent.

Q. Bien, qu'est-ce que cela?—R. Je crois que je ferais mieux de vous donner le total.

Q. Non, merci.—R. Parce que la toile et les parties en bois ne sont pas...

M. Sales:

Q. Cela ne prendra pas deux minutes?—R. Le détail n'en sera pas long. Morceaux en fonte, 2.28 livres à $3.25 les 100 livres. Coût de revient, 7.4c. Toile, 1.18 verge à $22.29 les 100 verges, soit 26.3c. Bois, 6.98 pieds. Je mets tout cela ensemble.

Q. Oui.—R. 67.6c.

Le président:

Q. Y a-t-il autre chose?—R. Simplement les boulons et les menus articles de quincaillerie. Je vais tout simplement vous en donner le total.

Q. Oui, s'il vous plaît.—R. Le poids, 1.12 livre; prix de revient, 9.9c.

Q. Bon maintenant, nous avons notre machine au complet.

M. Sales:

Q. Combien pour le coupe-vent?—R. 1.11\frac{2}{10}$.

Q. Est-ce tout?—R. C'est tout le matériel d'une lieuse.

Q. Quel est le total?—R. $116.58.

Le président:

Q. Bon, maintenant, quand ce total a-t-il été fait? Vous aviez cela dans votre livre, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Quand ce calcul a-t-il été fait, le savez-vous?—R. Comme je vous l'ai expliqué auparavant, le travail du calcul des poids et du coût de revient a été commencé il y a probablement deux mois.

Q. Je me demandais tout simplement quand ce chiffre de $116.58 représentant le coût total de la machinerie qui entre dans la fabrication d'une lieuse a été calculé. Y a-t-il un mois?—R. Les prix des matériaux ont été calculés le 3 mai.

Q. Il y a à peine quelque jours?—R. Oui.

Q. Vous n'avez pas fait le calcul des prix avant le 3 mai?—R. Non, monsieur, ce sont les prix actuels.

Q. Ce chiffre de $116.58 n'a été obtenu que le 3 mai?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous en êtes bien certain?—R. Oui.

Q. Quelle comparaison établir entre le coût du matériel cette année et le coût du matériel l'an dernier?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici, monsieur le président. Je ne saurais répondre.

Q. Depuis combien de temps vous occupez-vous de ce travail pour le compte de votre compagnie?—R. Depuis environ dix ans, monsieur le président.

Q. Voulez-vous nous dire si le coût du matériel était plus élevé ou moins élevé l'an dernier?—R. Il était moins élevé l'an dernier.

Q. Pouvez-vous nous dire, à environ deux dollars près, ce qu'était le coût total l'an dernier?—R. Je ne crois pas pouvoir vous le dire, monsieur le président.

[M. C. S. Short.]

Q. Combien vendiez-vous votre lieuse l'an dernier?—R. Je ne connais pas les prix de vente, monsieur le président.

Q. Parlons maintenant de la main-d'œuvre. Combien coûte la main-d'œuvre pour la fabrication de cette lieuse?—R. D'après les salaires payés au cours de la dernière saison, monsieur le président, $44.24.

Q. Y a-t-il autre chose à ajouter à part la main-d'œuvre?—R. Il y aurait les frais de la manufacture.

Q. Je suppose que vous vous basez sur les frais de la manufacture pour l'an dernier?—R. Oui, mais seulement jusqu'à un certain point.

Q. Jusqu'à quel point?—R. Cela ne comprend pas les frais de la division des achats, les achats et la mise au point des commandes.

Q. Nous ferons entrer cela dans les frais de la manufacture. Nous tiendrons compte aussi des autres frais. Combien pour les frais de la manufacture d'après la base de l'an dernier?—R. $33.21.

Q. De quels item se composent les frais de la manufacture?—R. Voici une liste de nos comptes de dépenses.

Q. Vous pourriez tout simplement nous les donner?—R. Il y a le service médical.

Q. Avez-vous ramené tout cela sur la base d'une unité?—R. Non, monsieur.

Q. Le service médical. C'est le service qui prend soin des employés qui se font blesser ou sont victimes d'accidents de ce genre?—R. Oui.

Q. Quel montant cela représente-t-il dans vos frais de la manufacture? Quel pourcentage?—R. Je ne saurais vous le dire.

Q. Quel était le montant l'an dernier?—R. Je ne puis vous donner que le total des frais que je vous ai déjà donnés. Je ne puis que vous en donner le total.

Q. Prenons les différents item des dépenses. Il y a le service médical?—R. Oui.

Q. Quoi encore?—R. Les primes d'indemnités.

M. Elliott:

Q. Les compensations ouvrières?—R. Oui, les primes des assurances de compensations ouvrières.

Le président:

Q. Oui.—R. Il y a la division de la mécanique.

Q. Que signifie cela?—R. C'est la division de l'ingénieur mécanicien.

M. Elliott:

Q. Les dessinateurs et les inventeurs.

Le président:

Q. Quels frais de fabrication de la machine ce montant représente-t-il? Est-ce le salaire du surintendant, ou qu'est-ce?—R. C'est le salaire de l'ingénieur-mécanicien et de son personnel. Toutes les dépenses de sa division.

Q. Le salaire de l'ingénieur-mécanicien et de ses aides?—R. Et l'entretien de son département, et le matériel.

Q. Je croyais que nous avions donné les prix du matériel précédemment?—R. Il s'agit ici des item de la dépense.

Q. Prenez tout le temps nécessaire. Je ne veux pas vous presser. Vous dites que cela représente ses matériaux. Est-ce la papeterie dont il se sert dans son département, ou quoi encore?—R. Oui.

Q. S'agit-il de matériaux autre que la papeterie dans son département?—R. Il y aurait encore le papier à dessin et les instruments pour dessiner.

Q. Quoi encore? Nous avons le service médical, la division de compensation, la division de l'ingénieur-mécanicien?—R. Il y a le département du laboratoire.

[M. C. S. Short.]

Q. C'est le travail d'expérimentation?—R. C'est l'épreuve des matériaux de tous genres.

Q. L'essai?—R. Oui. Nous avons un département des incendies, un département de prévention des incendies.

Q. Des personnes qui s'occupent du placement des assurances, est-ce cela?—R. Non, monsieur. Nous avons un département des incendies sur les lieux. Nous possédons de vastes usines et nous avons un personnel de pompiers en service jour et nuit.

Q. Je suppose que vous économisez quelque chose de cette manière. Vous économisez sur le montant des primes d'assurance?—R. Exactement. Les courroies, les limes, les meules d'émeri; les meules à aiguiser, la houille à courte flamme.

Q. La houille à courte flamme représenterait un assez fort montant, n'est-ce pas?—R. Oui, c'est un fort montant.

Q. Produisez-vous vous-même votre force motrice, ou bien l'achetez-vous de la Hydro?—R. Nous employons l'électricité comme force motrice. Il s'agit ici du chauffage, et d'une ou deux machines auxiliaires.

Q. Le chauffage et les machines auxiliaires?—R. Oui. L'huile pour la trempe, l'huile combustible, l'huile à lubrifier, l'acier à outils, les matrices, les gabarits, les formes, les modèles, les patrons. Nous avons ensuite les réparations aux machines et à l'usine. L'eau, le gaz, la lumière électrique, l'énergie électrique.

Q. L'énergie électrique représenterait un fort montant, n'est-ce pas?—R. Oui. C'est un fort montant. Les parties abîmées, les partites abîmées et endommagées, la division de l'expérimentation, la division de la fabrication des patrons.

Q. Nous avons déjà eu l'item des patrons?—R. Ce sont les patrons euxmêmes.

Q. La division de la fabrication des patrons?—R. Oui. Puis, nous avons les salaires des surintendants, des contremaîtres, les salaires de la division de l'inspection, et de la division de la production.

Q. Qu'appelez-vous la division de la production? C'est une division qui s'occupe de surveillance, n'est-ce pas?—R. Ils tiennent compte de tout ce qui entre à la fabrique et surveillent tous les départements. Ils surveillent tout le travail.

Q. Pour voir à ce que le travail se fasse avec la rapidité voulue?—R. D'après les spécifications, oui.

Q. Avez-vous autre chose dans les dépenses de la manufacture?—R. Il y a une foule d'autres petits item, tels que le papier de verre et un grand nombre d'item de peu d'importance. Tout cela est réuni dans un seul compte appelé les item de la dépense de la manufacture. Le tout donne un montant assez fort.

Q. Vous dites que vous n'avez pas les chiffres de tous ces détails, bien que le total soit de $33.21?—R. Oui.

Q. Y a-t-il autre chose?—R. C'est à peu près tout ce que je puis vous donner. Sans doute, il y a d'autres item de dépenses que je ne connais pas et qu'il faut ajouter à tout cela.

Q. C'est-à-dire pour les dépenses de vente?—R. Oui, les dépenses du bureau-chef et autres dépenses de ce genre. L'administration pourrait vous donner plus de détails à ce sujet.

Q. C'est tout ce que vous pouvez nous dire. Vous nous avez exposé, au meilleur de votre connaissance, tous les item qui constituent le coût de la fabrication d'une lieuse à l'heure actuelle?—R. Oui.

Q. Les prix que vous nous avez donnés sont les prix actuels?—R. Je vous ai donné les prix des matériaux à l'heure actuelle, et je vous ai donné les chiffres des salaires basés sur les prix de 1922, et les dépenses basées aussi sur 1922.

[M. C. S. Short.]

Q. Au meilleur de votre connaissance, croyez-vous qu'il vous faudra payer la main-d'œuvre plus cher cette année que l'an dernier?—R. Il est impossible de le dire.

Q. Déboursez-vous plus maintenant pour la main-d'œuvre qu'il y a six mois?—R. Les salaires ne sont pas montés.

Q. Autant que vous sachiez vos frais de fabrication sont-ils différents cette année de ceux de l'an dernier?—R. Non, pas que je sache.

Q. De sorte qu'il est raisonnable, pour établir le prix de revient actuel d'une machine, de prendre le prix actuel de la matière première et de la main-d'œuvre et de les appliquer au prix de fabrication de l'an dernier?—R. Oui, je le crois.

Q. Quand M. Bradshaw comparut devant le comité on lui posa la question suivante:

> "Q. M. Bradshaw, pouvez-vous établir le prix de revient d'une lieuse à une époque normale; disons en 1913?—R. Oui.
>
> "Q. Je crois que c'est une suggestion raisonnable d'établir le prix de revient, disons à partir de 1913."

Q. Avez-vous ces chiffres?—R. Je ne les ai pas, monsieur le président. J'ai expliqué clairement, n'est-ce pas, que ces dépenses ne comprennent pas tous les frais?

Q. Vous avez clairement expliqué que ces chiffres se rapportent au prix de fabrication.—R. Jusqu'à un certain point.

Q. C'est-à-dire les frais fixes imputables au travail du bureau-chef?—R. Le service d'achats, et le reste.

Q. Et le service de ventes?—R. Non, monsieur.

Q. Pas le service de ventes?—R. Non, monsieur.

Q. Vous n'avez pas ces chiffres?—R. Non.

Q. Vous ne vous occupez que des frais de fabrication?—R. Oui, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Ces chiffres comprennent-ils le montage des machines, autant que cela puisse se faire?—R. Ce que j'ai c'est le prix de revient des machines, prêtes à être expédiées.

Q. A quelle allure fonctionnait votre fabrique l'an dernier, continuellement, la moitié, le quart du temps ou comment?—R. Non, monsieur, beaucoup moins que le tiers du temps.

Q. Vous rappelez-vous quelle est la dernière année qu'elle a fonctionné à plein rendement ou à peu près?—R. Je crois que l'année précédente fut une année passablement occupée.

M. Hammell:

Q. L'année 1921?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. Elle a fonctionné presque à plein rendement en 1921?—R. A peu près.

Q. Vous rappelez-vous quels furent les frais de fabrication cette année-là? —R. Non, monsieur. Je regrette de ne pouvoir charger ma mémoire de tous ces chiffres.

Q. Pouvez-vous me dire s'ils seraient plus élevés ou plus bas que ceux de cette année?—R. Ils seraient plus bas, à cause de l'énorme production, du plus grand rendement.

Q. Pouvez-vous nous donner une idée de la différence?—R. Non, monsieur. Je ne voudrais pas rien avancer que je ne saurais prouver.

Q. Je ne vous demande pas de prouver votre déclaration; je vous demande, avec votre expérience de dix ans, de nous donner une idée de la différence entre

[M. C. S. Short.]

les frais de fabrication quand la fabrique fonctionne à plein rendement et quand elle ne produit qu'au tiers. Il me semble que vous devez avoir une idée assez nette de la différence.—R. Je crains que non. Tout ce que je puis dire c'est que le chiffre serait plus bas que celui de l'an dernier.

Q. Vous ne pouvez nous dire si ce serait la moitié ou les deux tiers?—R. Non, monsieur, je crains que non.

Le PRÉSIDENT: Quelqu'un a-t-il d'autres questions à poser?

M. SALES: Je ne crois pas, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes très obligés, monsieur Short, de votre exposé lucide et de la patience que vous avez mise à construire avec nous cette machine.

Le TÉMOIN: Ce n'est là qu'une machine, monsieur.

M. Sales:

Q. Vous faudrait-il beaucoup de temps pour établir le coût d'un chariot de ferme?—R. Cela n'est pas aussi compliqué que pour la lieuse.

Q. Supposons que vous nous fassiez le calcul.—R. Je n'ai pas les renseignements ici. Nous ne fabriquons pas de chariots de ferme à Toronto, M. Sales.

Q. Que fabriquez-vous à Toronto à part ces lieuses? Fabriquez-vous des faucheuses?—R. Non, monsieur. Nous fabriquons les faucheuses à Brantford. A Toronto nous fabriquons des semoirs, des sarcleuses, des machines à couper, des charge-foin, des faneuses, des rateaux à foin.

Q. Avez-vous les chiffres pour ces articles, les semoirs, par exemple?—R. Non, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Vous n'avez pas les chiffres pour aucune des autres machines que vous fabriquez à Toronto?—R. Non, monsieur.

Le témoin est congédié.

M. THOMAS BRADSHAW est rappelé.

Le président:

Q. M. Bradshaw, je voudrais terminer avec vous l'étude du prix de revient de ces machines. M. Short nous a montré quel était le prix de fabrication, mais il n'a pu nous donner les frais d'achat, de bureau et de vente.—R. Je me ferai un plaisir de vous donner ces renseignements, monsieur le président. Mais me permettez-vous de faire une déclaration auparavant?

Q. Certainement.—R. Lors de ma dernière comparution devant votre comité, vous m'avez demandé de vous soumettre le prix approximatif d'une lieuse, dont M. Short vous avait donné le prix des pièces. Il a été signalé que vu le prix actuel des matériaux, un telle estimation serait sans portée et ne servirait qu'à induire en erreur. Dans la fabrication des instruments aratoires il est impossible, comme l'a signalé M. Short, d'établir mensuellement le prix du produit, à cause de la diversité des machines et des pièces fabriquées. La grandeur et le modèle varient, et, à cause de la fabrication simultanée, ce n'est qu'à la fin de l'année, lorsqu'une étude est faite des frais de fabrication, d'administration, de distribution et des frais des succursales, qu'il devient possible d'établir avec précision le prix de revient du produit. Il n'est pas difficile d'évaluer de temps à autre le prix de revient d'une machine, comme M. Short l'a fait aujourd'hui. C'est une chose assez simple pourvu que vous partiez de conditions fixes. Mais quand la production est anormale, comme l'an dernier, et quand la fabrique ne fonctionne qu'au tiers du rendement, quand les prix du matériel varient, quand

les ventes sont presque nulles et incertaines, alors l'évaluation a très peu de valeur. C'est pour cette raison que j'ai démontré l'inutilité de donner une évaluation. Toutefois, j'ai les chiffres du prix de revient d'une lieuse pour l'année 1922 et il m'est agréable de vous les communiquer.

Q. Nous nous rendons compte de la véracité de votre déclaration, M. Bradshaw, car je remarque, à la page 1330 de notre procès-verbal, la question suivante:

> Q. Nous devons nous rendre compte que nous sommes à une période anormale et que ces frais ne donnent aucune idée des frais normaux, mais au prix de ma vie je ne saurais concevoir que vous ignorez, à quelques cents près ce que vous coûtent les lieuses et les autres instruments aratoires que vous fabriquez?—R. Bien. . .
>
> Q. Ai-je tort?—R. Je crois que vous avez tort, puisque vous me permettez de dire ma pensée.

Ainsi je crois que j'ai tenu pleinement compte du fait que nous passons par des temps anormaux. Nous allons profiter de votre présence ici pour vous demander de nous soumettre des chiffres qui nous seront grandement utiles et qui dissiperont toute impression injuste qui aurait pu résulter d'une erreur.—R. J'apprécie hautement ce que vous venez de dire, monsieur le président, car je crois que c'est une chose exceptionnelle qu'une maison comme la nôtre soit invitée à venir communiquer des renseignements privés, en tant que nos concurrents sont concernés. Les renseignements que je vais vous donner sont de ceux qu'on ne divulgue jamais et dont la révélation pourrait nous faire tort parce qu'ils pourraient être communiqués à nos concurrents.

Q. Je le regrette, mais je ne crois pas qu'un aveu franc et sincère de vos frais de production vous soit dommageable; il vous gagnera plutôt la faveur de vos clients, de l'Atlantique au Pacifique. J'ajouterai—je ne crois pas qu'il y ait de journalistes ici—qu'avant que votre témoignage ne soit envoyé à l'imprimerie, nous débattrons la question à huis clos et si vous nous démontrez que la publication ordinaire de ces renseignements vous sera préjudiciable, nous verrons à y remédier.

Quelques DÉPUTÉS: Ecoutez! écoutez!

Le TÉMOIN: J'apprécie cette proposition. Prenons l'an dernier, 1922, les matériaux nous ont coûté—je vais repasser les articles mentionnés par M. Short.

Le président:

Q. Il n'est pas nécessaire de les répéter en détail,—R. Non, monsieur. Je vais seulement répéter les principaux articles. La matière première nous a coûté $86.21 l'an dernier.

Q. Ce qui coûte $116?—R. Ce qui coûte $116.50 aujourd'hui.

M. Hammell:

Q. Il s'agit de l'année 1922?—R. 1922. L'an dernier la main-d'œuvre coûta $56.77 contre $44.24, chiffre donné par M. Short, je crois.

Le président:

Q. Voulez-vous nous expliquer pourquoi cette différence?—R. Cela provient du petit rendement de l'an dernier, dont j'ai parlé. M. Short vous a signalé que vu que le rendement de la présente année sera accru nous espérons que les frais de la main-d'œuvre seront moindres. Mais l'an dernier ils furent de $56.77.

Q. Vous voulez dire moindres par unité?—R. Oui.

Q. Vous ne voulez pas laisser entendre que vous payez des salaires moindres?—R. Non, monsieur, nous payons les mêmes salaires.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Quel chiffre pour l'an dernier?—R. $56.77. Nos frais de fabrication s'élevèrent l'an dernier à $26.56 contre $33.21, qu'il a indiqué pour cette année. Je crois que M. Short a omis de dire, relativement aux frais de fabrication, qu'ils avaient augmenté dans la même proportion que la matière première; par exemple, l'huile et la houille coûtent plus cher que l'an dernier, et je crois que cela explique la différence.

Q. Vous croyez que les frais de fabrication vont monter?—R. Nous le croyons, cette année.

Q. Voulez-vous détailler un peu ces frais de fabrication?—R. Bien, la houille est un article important.

Q. Et l'énergie?—R. Oui.

Q. La houille coûte plus cher?—R. Presque 100 pour 100 plus cher.

Q. Que l'an dernier?—R. Oui, monsieur. Il nous faut acheter la houille longtemps à l'avance. Nous avons acheté le charbon que nous utilisons actuellement au prix maximum. Il nous faut en avoir une quantité énorme en magasin.

Q. Nous comprenons cela.—R. Vous avez ces trois articles. Vais-je continuer à énumérer les autres?

Q. S'il vous plaît.—R. Nous appelons l'article suivant...

Q. Vous suivez le même ordre que pour l'an dernier?—R. Oui. Il y a les frais d'administration, comprenant les impôts, la dépréciation, l'assurance, les frais du gérant de la fabrique et de son personnel. Il y a ensuite les frais commerciaux, les frais d'administration de tout genre du bureau chef. Cela comprend, outre ce que j'ai déjà énuméré, toutes espèces de choses, tel la papeterie, les appointements des fonctionnaires, les appointements et les frais d'administration du service des ventes.

Q. La commission versée aux agents? R. Non, monsieur. Cela est uniquement pour le bureau-chef. Il convient de ne pas oublier qu'il y a les frais de fabrication, ensuite les frais de vente au gros et les frais de vente au détail. Dans les frais d'administration nous faisons entrer les impôts, la dépréciation, l'assurance, les frais de fabrication, les frais de service d'achats, les frais du gérant de la fabrique et de son personnel ainsi que les frais commerciaux. Tout cela s'élève à $38.65.

M. Hammell:

Q. Combien?—R. $38.65.

Q. Comment cela est-il réparti?—R. Je n'ai pas les détails, mais je vous ai donné les grandes lignes.

Q. Les impôts forment un chapitre?—R. Les impôts forment un chapitre.

Q. Cela comprend-il l'impôt municipal?—R. Non seulement l'impôt municipal, mais les impôts de tous genres. Malheureusement nous n'eûmes pas de taxe de revenu à payer l'an dernier ni l'année précédente.

Q. La taxe sur le revenu?—R. Oui. L'impôt municipal est très lourd. Notre usine est sise en plein cœur de la ville de Toronto. Nous occupons 34 acres de terre dans la ville de Toronto, et si vous savez quelle est l'évaluation foncière dans la ville de Toronto vous comprenez que l'impôt forme un chapitre important.

L'article suivant c'est le transport au consommateur.

Q. Ces frais sont-ils imputables au bureau-chef?—R. Je suis à établir, monsieur, quel est le prix de revient d'une lieuse, livrée au consommateur.

Q. C'est ce que nous voulons.—R. C'est ce que nous avons convenu lors de ma comparution antérieure. C'est $34.69.

M. Sales:

Q. Cela est calculé jusqu'à quel endroit?—R. A un endroit desservi de Regina.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Par wagons complets?—R. Par wagons complets jusqu'à Regina, et par train omnibus de Regina.

Q. Cela est-il raisonnable, monsieur Bradshaw? Habituellement n'expédiez-vous pas par wagons complets à vos agents?—R. Oui, à certains endroits, à d'autres, pas.

Q. Le faites-vous dans la majorité des cas?—R. Je ne le crois pas. Je puis me tromper, mais je ne le crois pas.

Q. Combien de lieuses dans un wagon complet?—R. Je crois qu'il y en a douze ou treize.

Q. C'est une très petite agence qui ne vend pas plus que ce nombre chaque année?—R. Elles ne les font pas toutes venir à la fois.

Q. Donnez-moi le taux direct à Regina.—R. Je vous donne le taux par wagons complets pour l'expédition aux agents ou autres personnes; ces chiffres représentent exactement les frais de transport.

Le président:

Q. Ce que vous coûte véritablement le transport d'une lieuse à Regina?—R. Non, au client éloigné de Regina. Nous payons le transport jusqu'à la station la plus rapprochée du client et toutes les dépenses inhérentes.

M. Sales:

Q. Vous faites entrer le transport local que vous ne payez pas toujours?—R. Je désire élucider ce point: que le transport s'effectue à l'unité ou au wagon complet, cela ne fait aucune différence, car les chiffres que j'ai donnés représentent ce que nous avons effectivement payé.

Le président:

Q. S'il y a quelqu'un ici de familier avec la question, vous pourriez faire corroborer vos chiffres?—R. Non, monsieur. Je puis prouver moi-même mes propres avancés.

M. Sales:

Q. Prenez Langham, où j'ai demeuré, à environ 25 milles de Saskatoon, un chargement de lieuses expédiées directement de votre fabrique ne coûterait pas autant que cela. En passant par Saskatoon il faut les décharger et les expédier par train omnibus à Langham?—R. J'admets cela. Mais ce n'est pas là le point à résoudre. La question c'est de savoir ce qu'il en coûte en moyenne pour expédier une lieuse dans la zone de Regina. Je ne puis pas expliquer la chose plus clairement.

M. HAMMELL: Que pouvez-vous exiger de plus, M. Sales?

M. Gardiner:

Q. C'est une prétention raisonnable. C'est la véritable moyenne des frais d'expédition à cet endroit?—R. Oui, monsieur.

Le président:

Q. $24.69?—R. Oui. Ensuite il y a les frais de distribution, comprenant la commission à l'agent vendeur. Vous désirez peut-être savoir ce qu'elle est. Je n'hésite pas à le dire. Je crois qu'elle est d'environ $24 ou $25 par lieuse.

M. Sales:

Q. Calculée à tant pour cent?—R. Non. Elle est de tant par lieuse. Elle est de $24 ou $25 suivant qu'il y a ou non certains dispositifs. Il y a encore la taxe de vente qui, sur une lieuse, s'élève à $11.25 ou 4½ p. 100 du prix de la lieuse.

[M. Thomas Bradshaw.]

Le président:

Q. A combien s'élèvent tous ces frais?—R. Les frais comprennent tout ce que j'ai énuméré. Ils comprennent aussi certains services et réparations donnés gratuitement. Ils comprennent également la commission et les frais de recouvrement et les pertes. Tout cela entre sous le chapitre Distribution.

Q. Ce sont plutôt des frais de distribution que de recouvrement?—R. Nous avons pu faire le classement différemment des autres compagnies, mais c'est le mode que nous avons adopté. Cela s'élève à $33.15. En outre il y a les frais des magasins-succursales; nous en avons onze au Canada. Nous avons de vastes entrepôts dispersés de Moncton vers l'Ouest, à Westmount, Montréal, Toronto, Winnipeg, Brandon, Regina, Swift-Current, Calgary, Edmonton, Saskatoon et Yorkton. Nous avons de vastes entrepôts pour emmagasiner nos machines et nos pièces de rechanges afin de pouvoir approvisionner facilement nos agents et nos clients. Il y a l'entretien de ces magasins-succursales, comprenant le salaire des magasiniers et des commis; cela comprend les frais de déplacement, les impôts sur les entrepôts, l'assurance, la papeterie, la publicité et le factage. Tout cela s'est élevé à $47.30 l'an dernier.

Q. Comment faites-vous la répartition de ces frais entre vos lieuses, vos charrues, vos semoirs, et le reste?—R. Nous fixons un chiffre pour chaque article.

Q. Je n'ai pas compris.—R. Nous fixons un chiffre pour chaque article. Nous fixons un chiffre pour une lieuse, un semoir, une faucheuse et nous répartissons les frais d'après ce chiffre. C'est un chiffre hypothétique, mais un chiffre raisonnable en tant que les frais de fabrication sont concernés. Ce chiffre est basé sur le prix de revient de la machine. La dépense totale est répartie d'après cette base sur toutes les machines qui ont passé par le magasin. Vous noterez que la dépense totale est de $365.34. Comparez cela avec le prix de vente d'une machine.

Q. Quel était ce prix l'an dernier?—R. Le prix de cette machine était au mois d'octobre de $285 à Regina. Sur chaque lieuse nous avons perdu environ $70. Ces chiffres peuvent vous étonner et vous pouvez en douter. A ce régime nous ne pourrions évidemment rester en affaires. Je vous ai dit que l'an dernier nous ne produisions que le tiers de notre rendement possible alors que les frais étaient les mêmes que si nous avions fonctionné à plein rendement. Par exemple, notre loyer, nos taxes, l'assurance, les salaires, les frais d'administration, d'entrepôts et autres étaient les mêmes qu'en temps normal et c'est le rendement restreint et les ventes limitées qui ont produit ce résultat.

Q. Vous nous avez dit que vos pertes l'an dernier se sont élevées à $500.000? —R. Oui. Vous désirez naturellement que je compare ce résultat avec celui des années précédentes. Je vais le faire à la condition stipulée il y a un instant.

M. Sales:

Q. Avant d'abandonner ce sujet, voulez-vous expliquer ce qui entre dans cette somme de $63.15 que vous avez signalée comme représentant les frais de recouvrement? Voulez-vous nous expliquer cela plus en détail, car je désirerais savoir ce que le mode d'achat à crédit représente pour le fermier.—R. Je ne ferai avec plaisir, M. Sales. Le meilleur exemple que l'on puisse donner du mode de payement d'une machine aratoire c'est celui d'une lieuse vendue dans la zone de Regina, et c'est ce que je vais faire présentement. L'acheteur peut faire ses paiements selon l'une des façons suivantes: il peut la payer comptant, $280 au moment de la livraison, disons au mois de juin ou juillet, ou $288 au mois d'octobre suivant la date d'achat et de livraison, c'est-à-dire après s'être servi de la lieuse.

Q. Sans intérêt?—R. Sans intérêt. Ou on lui demande $296 s'il désire la payer en deux versements, le premier versement payable le 1er octobre suivant la date

[M. Thomas Bradshaw.]

d'achat et de livraison et le deuxième versement un an plus tard. La différence entre le prix au comptant de $280 et le prix par versement de $296 est de $16 et représente les frais de recouvrement de chacun des deux versements et la proportion de la perte provenant de la vente à crédit. L'expérience démontre que l'écart n'est pas suffisant pour couvrir les frais. Les versements portent intérêt, ce qui couvre en partie l'intérêt sur les paiements en retard et contribue à solder les frais de recouvrement et les pertes. Mais il est démontré que la différence entre le prix au comptant et le prix à crédit n'est pas suffisante même en portant intérêt, pour représenter un intérêt de sept pour cent, les frais de recouvrement et les pertes résultant de la vente à crédit, et comme monsieur le président l'a dit hier soir. . .

"Il serait énormément plus profitable et plus satisfaisant si toutes les transactions se faisaient rigoureusement au comptant."

M. Sales:

Q. Si elles se faisaient au comptant pourriez-vous vendre votre lieuse à moins de $280?—R. Pas beaucoup moins; nous le pourrions peut-être si les rentrées s'opéraient plus facilement dans l'Ouest. Les frais de recouvrement dans l'Ouest, nous le savons, sont très onéreux, à cause des circonstances qui existent actuellement dans cette région.

Le président:

Q. Avez-vous calculé à combien s'élevèrent les frais de recouvrement pour une lieuse l'an dernier?—R. Oui, nous l'avons fait.

Q. Pouvez-vous nous le dire?—R. Je crois que j'ai ces chiffres ici, monsieur le président. Nos frais de recouvrement s'élevèrent l'an dernier à 8.6 p. 100.

Q. 8 p. 100 de votre recette totale?—R. De notre recette totale.

Q. Il vous en coûte 8 p. 100 pour opérer les rentrées—R. Oui, monsieur.

Q. Etes-vous familier avec les opérations commerciales des autres domaines? —R. Oui.

Q. Comment ces frais se comparent-ils avec ceux des autres commerces?—R. Dans le commerce de l'automobile, qui se fait virtuellement au comptant, les frais sont exhorbitants. Si notre commerce se faisait au comptant nos frais de recouvrement seraient minimes. Mais depuis l'origine de ce commerce en ce pays les instruments aratoires se vendent à crédit; c'est un des apanages de ce commerce que nous verrions disparaître avec satisfaction.

Q. En réalité si les fermiers achetaient leurs machines au comptant vous pourriez en réduire le prix d'environ 7 p. 100?—R. Je crois que oui; à peu près cela.

Q. Dites-nous ce que vous en pensez?—R. Je crois que nous pourrions réduire le prix des machines à peu près dans cette proportion. Pour vous donner un exemple de la situation dans l'est du Canada je dirai que le pourcentage de nos frais de recouvrement est réduit de 20 p. 100 depuis trois ans.

Q. Voulez-vous répéter cette déclaration, s'il vous plaît? -R. Même dans l'est du Canada le recouvrement des billets de fermiers se fait beaucoup plus difficilement qu'il y a trois, quatre ou cinq ans. Et quand les billets sont en retard de paiement, vous le savez, les frais commencent à s'accumuler. Je ne veux pas dire les frais judiciaires, car il n'y en a pas. Je parle de nos propres frais, les frais de notre personnel, les frais de la banque, les frais des agents qui opèrent les recouvrements.

M. SALES: Je suis surpris que le chiffre en soit aussi bas, monsieur Bradshaw. Si vous aviez dit 25 p. 100 je n'aurais pas été étonné.

Le PRÉSIDENT: Bien, monsieur Sales, je suis surpris qu'il en coûte 8 p. 100; cela me paraît être une charge énorme pour l'industrie, et cette charge doit inévi-

[M. Thomas Bradshaw.]

tablement retomber sur le consommateur. Je crois que c'est une charge énorme que le consommateur ait à payer 8 p. 100 pour le recouvrement de ses dettes.

M. SALES: Je suis soulagé de constater qu'il n'en coûte pas plus.

Le TÉMOIN: On peut expliquer, monsieur le président, que celui qui achète au comptant ne porte pas la charge. Celui qui achète sa machine au comptant l'obtient pour $280. A crédit il doit payer $296 et l'intérêt en plus.

Le président:

Q. Cela ne représente pas une différence de 8 p. 100?—R. Non, pas tout à fait.
Q. Quelle est la différence?—R. Moins que 7½ p. 100; 6½ probablement.

M. Sales:

Q. Monsieur Bradshaw, vous avez mentionné le chiffre de $63.15 dont j'aimerais avoir une explication, car je crois que vous avez dit que cela couvrait le recouvrement.—R. J'ai dit que cela comprenait $11.25 pour la taxe de vente et $24 pour la commission de l'agent. Ensuite prenez les frais de recouvrement que j'ai mentionnés et les réparations gratuites et le reste.

M. Milne:

Q. L'agent touche-t-il une commission pour le recouvrement des billets payables dans un an? Quand vous vendez une machine payable en deux versements, l'un cet automne et l'autre l'automne suivant, l'agent touche-t-il une commission pour le recouvrement de ces billets?—R. Nous retenons une partie de la commission jusqu'à ce que le dernier billet soit payé. Nous ne lui donnons pas de commission supplémentaire. Nous retenons une partie de sa commission originale de $24 jusqu'à ce que le billet soit payé, afin de stimuler l'agent à opérer le recouvrement de ce billet. On ne lui donne rien en plus.
Q. Vous ne lui donnez que les $24?—R. Oui.

Le président:

Q. Les $24 que vous versez à l'agent constituent sa rémunération pour la vente et le recouvrement?—R. Oui, ou pour aider au recouvrement. Quelquefois il n'a pas le succès qu'on en attend, mais nous le payons quand même.

M. Gardiner:

Q. Monsieur Bradshaw, quand vous envoyez votre commis aux recouvrements à la campagne, vous attendez-vous que l'agent du lieu le conduise en voiture?—R. Oui.
Q. Est-il rémunéré pour ses services?—R. Non, il est supposé faire ce travail gratuitement, mais, vous le savez, il est assez difficile d'obtenir de l'agent ce que vous en attendez.
M. SALES: J'en ai vu louer un attelage et aller à 16 milles sans recouvrer un cent. C'est pourquoi je m'étonne de voir que les frais sont si bas.

Le président:

Q. L'agent est un être humain comme toute autre personne. Maintenant, monsieur Bradshaw, voulez-vous faire une comparaison avec les années normales?—R. Dites-moi quelle année.
Q. Quelle fut la dernière année normale?—R. A la dernière séance nous avons commencé avec l'année 1913. Aimeriez-vous prendre l'année 1913?
Q. Je crois que cela est satisfaisant.—R. La matière première nous coûta $45.55 en 1913, la main-d'œuvre, $25.10 et les frais de la fabrique, $5.51.
Q. Faites-vous entrer les mêmes articles sous le chef "dépenses de fabrique" et "autres dépenses"?—R. Oui, elles sont toutes construites de la même façon.
Q. L'augmentation est de 500 p. 100?—R. Oui.
Q. $5.51 en regard de $26.56.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Sales:

Q. Et $33.21 cette année?—R. Vous noterez, monsieur le président, qu'en 1913 la fabrique fonctionnait à plein rendement. L'an dernier elle ne fonctionnait qu'au tiers et la production en masse a une influence énorme sur ces frais. C'est l'une des raisons pour lesquelles les Etats-Unis ont le haut du pavé actuellement.

Le président:

Q. A cause de la production en masse?—R. Oui, monsieur.

Q. Et l'explication de cet état de choses c'est l'accès à un vaste champ de commerce dépourvu de tout entrave ou obstacle?—R. Oui, tout le pays, avec une population de 110,000,000 dont une population agricole énorme. Prenez l'industrie de l'automobile; ce qui permet de fabriquer des automobiles à aussi bon compte aux Etats-Unis c'est la consommation domestique. Leur exportation est minime comparée à leur consommation domestique. C'est l'énorme volume de commerce domestique qui fait que le prix de revient est bas. Vous serez surpris de connaître les frais d'administration, seulement $5.10 en 1913.

Q. Les appointements du directeur général entrent-ils dans les frais d'administration?—R. Oui.

Q. Le directeur général était-il le même à cette époque?- R. Non. Malheureusement, sir Lyman est absent. Sir Lyman Jones était alors directeur général. Sir Thomas Findley était le sous-directeur général. Ils sont remplacés tous deux On peut attribuer ces frais élevés au directeur général actuel.

Q. Vous avez dit qu'ils étaient de . . .?—R. $5.10.

Q. C'est réellement étonnant. Comment expliquez-vous cela? Les salaires ne sont pas quintuplés depuis 1913?—R. Non, mais constatez le rendement. Notre rendement fut énorme en 1913. Alors nous avons expédié en Russie de 10,000 à 12,000 moissonneuses, je crois. Un rendement semblable diminue énormément les frais de production.

Le président:

Q. Quand vous aurez terminé ce chapitre nous vous demanderons de nous donner votre rendement de 1922 en regard de celui de 1913.—R. Je regrette de ne pas avoir ces renseignements en ma possession, monsieur le président, mais je pourrai peut-être vous renseigner quelque peu. Prenons les frais de transport, l'article suivant. Ils n'ont pas varié beaucoup. Ils sont de $23.91.

Q. L'administration coûta $38.65, comparé à $5.10 en 1913. Ensuite le crédit aux clients coûta $23.91 cette année-là.

M. Gardiner:

Q. Pour le même champ de commerce que le précédent?—R. Oui.

Le président:

Q. $34.69 est pour quel article?—R. Le transport en 1922. Vais-je repasser ces chiffres de 1922?

Q. Non, faites la comparaison seulement.—R. 1922, matière première, $86.21 en regard de $45.55.

Les gages, $56.77 en regard de $25.10.

Les frais de la fabrique, $26.56 en regard de $5.51.

Frais d'administration, $38.65 en regard de $5.10.

Transport, $34.69 en regard de $23.91.

Frais de distribution, $63.15 en regard de $29.41.

Magasins-succursales, $47.31 en regard de $29.41.

Total, $163.99 en regard de $353.34.

Cette année-là nous vendions notre lieuse $170 et la différence représentait le profit réalisé.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Sales:

Q. Le prix au comptant était de $170?—R. Oui.

Q. Et à crédit ?—R. $185. Une différence de $15.

Le président:

Q. Diriez-vous que ce fut une année normale ou une année exceptionnellement bonne?—R. Notez que la guerre a commencé en 1914; ce fut une année normale, laissant de côté la période de guerre. Nous n'avons pas eu d'année normale depuis.

M. Hammell:

Q. Les années furent normales jusqu'à la guerre?—R. Oui. La guerre a bouleversé la fabrication des machines aratoires comme elle a bouleversé toutes les autres choses.

Le président:

Q. Combien y a-t-il de temps que vous vendiez une lieuse pour $125 ou $130?—R. Je crois que je puis vous dire cela. Il y a plusieurs années. C'était le bon vieux temps.

M. Hammell:

Q. Le bon vieux temps?—R. Oui. En 1899 nous la vendions $140. Mais ce n'était pas la même machine et la comparaison n'est pas juste.

Le président:

Q. Pouvez-vous nous dire combien vous avez fabriqué de lieuses en 1913 comparé à l'an dernier? Vous n'avez pas le chiffre juste, je le sais, mais pouvez-vous nous en donner une idée?—R. Je puis risquer un chiffre. Je crois qu'en 1913 notre rendement fut 20,000 à 23,000 lieuses et l'an dernier environ 7,000.

Q. Environ un tiers?—R. Oui. Et si vous me le permettez, monsieur le président, on a discuté à la dernière réunion une ou deux questions que j'aimerais expliquer davantage.

Q. Certainement.—R. Permettez que je les discute comme elles se présentent à ma mémoire. La première est une question secondaire. M. Gardiner a parlé d'un cultivateur; il a dit qu'il y a trois ans il en avait acheté un pour $75 comptant et il prétendit qu'à crédit il ne se vendait que $1.25 de plus; il se demandait quel encouragement il y avait à payer comptant dans ces conditions, quand il y a si peu de différence entre le prix au comptant et le prix à crédit. A mon retour au bureau je me suis enquis de ce qu'était le prix au comptant d'un cultivateur en 1917; j'ai constaté qu'il était de $74 et que l'écart entre ce prix et le prix à échéance d'octobre était de $3, soit $77, pour une machine payable au mois d'octobre. La différence n'était pas seulement de $1.25. En ce cas l'encouragement à acheter au comptant repose en un escompte d'au delà de 9 p. 100, soit une économie notable. J'ignore si vos chiffres sont exacts, M. Gardiner, mais notre prix courant révèle les prix que je viens d'indiquer, et ils comportent un encouragement à acheter au comptant. Je ne puis contrôler ce qui est arrivé dans votre cas particulier, mais c'est là la coutume.

M. HAMMELL: De quelle fabrique était le cultivateur que vous avez acheté, M. Gardiner?

M. GARDINER: Un Massey-Harris. Il est possible qu'en 1917 l'agent m'ait demandé un dollar de plus qu'il n'aurait dû le faire. Il me revient peut-être un dollar.

Le TÉMOIN: Je ne saurais me prononcer sur ce point, monsieur. Mais je désire exposer les faits comme je les constate. Maintenant à la dernière séance M. Sales a parlé de l'intérêt sur les billets. J'aimerais éclaicir ce point. Il dé-

[M. Thomas Bradshaw.]

sirait qu'on le renseigne sur le taux d'intérêt que la compagnie exige sur les sommes qui lui sont dues. Dans l'Ouest le taux varie de 8 à 9 p. 100. C'est 8 p. 100 dans l'Alberta et le Manitoba et 9 p. 100 dans la Saskatchewan. On présume que la compagnie a droit à 7 p. 100 sur l'argent qui lui est dû et dont le paiement est en retard. Je crois qu'on admettra que ce taux n'est que raisonnable. La différence entre 7 p. 100 et 8 ou 9 p. 100 ne représente qu'une partie des frais de recouvrement, comme je l'ai expliqué. Après l'échéance toutefois on exige 10 p. 100 au Manitoba et dans l'Alberta et 9 p. 100 dans la Saskatchewan. Il ne reste qu'un reliquat, après déduction des 7 p. 100 auxquels la compagnie a légitimement droit sur ses créances échues de 2 à 3 p. 100, qui, on l'admet, n'est pas suffisant pour couvrir les frais supplémentaires occasionnés par le recouvrement des effets en souffrance.

M. Sales:

Q. Mais vous vous rappelez, M. Bradshaw, que M. Chisholm, à votre droite, a dit que cela était décrété par la loi?—R. Oui.

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. Nous n'exigeons que ce que la loi nous autorise de demander.

Q. La loi ne vous autorise pas d'exiger plus que 9 p. 100?—R. Avant l'échéance, et c'est tout ce que nous exigeons.

Q. On ne nous demandait que 8 p. 100 avant l'adoption de cette loi.—R. M. Hossack m'informe que dans la Saskatchewan la loi ne nous permet d'exiger pour les effets en souffrance, que le même taux d'intérêt que pour les effets courants.

Q. Oui, ce qu'on exige de celui qui honore ses obligations.—R. Les 9 p. 100, oui. Je crois que cela est juste. Quel taux paye-t-on actuellement sur les hypothèques? Nous payons 8 p. 100 sur une hypothèque foncière; et croyez-vous que pour un billet donné en paiement d'une machine qui est immédiatement dépréciée par l'usage, dès le premier jour, et assumant un certain risque, il est injuste d'exiger 9 p. 100?

Q. Je ne comprends pas pourquoi vous exigez plus du fermier de la Saskatchewan que du fermier de l'Alberta.

M. Gardiner:

Q. Je constate, M. Bradshaw, que la loi ne vous autorise d'exiger que 9 p. 100, sur un billet échu, et que vous exigez un pour cent de plus. C'est-à-dire le taux d'intérêt autorisé sur les comptes en souffrance n'est que de 9 p. 100 dans la Saskatchewan?—R. Oui.

Q. Mais parce qu'on ne vous autorise pas d'exiger plus après l'échéance vous exigez 9 p. 100 jusqu'à cette date?—R. Oui.

Q. Et au Manitoba et dans l'Alberta, où il n'existe pas de loi semblable, vous n'exigez que 8 p. 100 jusqu'à l'échéance?—R. Oui.

Q. Et 10 p. 100 après l'échéance?—R. Oui, parce que nous croyons que 9 p. 100 est un taux insuffisant.

M. Sales: Voici le point que je veux élucider: le gouvernement de la Saskatchewan ne vous oblige pas d'exiger 9 p. 100?

M. Hammell: Il ne les oblige pas de rien exiger du tout.

M. Sales: C'est parfait, mais l'agent de la compagnie, je l'ai répété maintes fois, déclare à ses clients que ce taux d'intérêt est déterminé par le gouvernement provincial et qu'il ne peut le changer; mais il n'en est pas ainsi, car le taux d'intérêt n'est pas imprimé sur la formule de billet.

Le témoin: Cela est parfaitement vrai. J'admets que nous exigeons tout ce que la loi nous autorise de demander.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. SALES: Ce que je veux c'est que le fermier de la Saskatchewan sache que le gouvernement provincial n'a pas décrété le taux de 9 p. 100; il a décrété que le taux maximum serait de 9 p. 100.

Le TÉMOIN: Oui; cela est exact.

Le président:

Q. La situation est-elle comme ceci: Le taux d'intérêt n'est pas limité à 9 p. 100 dans les provinces du Manitoba et de l'Alberta, et conséquemment vous exigez 8 p. 100 jusqu'à l'échéance et 10 p. 100 après?—R. Oui.

Q. Mais comme la législature de la Saskatchewan a décrété que le maximum de l'intérêt serait de 9 p. 100, vous exigez 9 p. 100 jusqu'à l'échéance et 9 p. 100 après?—R. Cela est exact, monsieur le président.

Q. Savez-vous ce que cette accumulation d'intérêt me rappelle, monsieur Bradshaw? "C'est la pauvreté qui tue le pauvre". La pratique peut être de bonne politique et justifiable, mais il est malheureux que les gens qui restent en arrière sont ceux sur qui le fardeau retombe.—R. C'est bien vrai, monsieur le président, et la chose est regrettable, je le comprends. Mais la situation n'est-elle pas universelle? Prenons, par exemple, notre propre cas: à la fin de l'année 1913 nous pouvions équilibrer notre budget; la rentrée des créances nous permettait de combler notre déficit à la banque et il nous restait parfois un reliquat à notre crédit. Il est évident que pendant la saison de fabrication on nous avançait des fonds, mais avec nos rentrées à l'automne notre compte de banque s'équilibrait ou même accusait un surplus; mais depuis 1914, à cause du prix élevé des matériaux et de la main-d'œuvre, les frais d'exploitation ont doublé et il nous faut payer de fortes sommes en intérêts sur les fonds à nous avancés depuis plusieurs années; cela constitue une charge onéreuse. Je ne veux pas excuser la situation faite aux fermiers de l'Ouest, mais nous sommes tous affectés de la même façon.

Q. Ce qui me frappe, je ne suis pas un homme d'affaire et je puis bien me tromper, c'est que l'effet psychologique sur l'homme qui veut payer mais qui n'a pas de quoi payer et qui voit l'intérêt augmenter après l'échéance de ses billets, le découragerait au point de contrebalancer l'avantage d'un prolongement de crédit. —R. Vous savez sans doute par expérience que le recouvrement des effets en souffrance est très coûteux; l'intérêt ne couvre pas les frais, mais c'est après l'échéance que les frais commencent à monter pour le créancier.

M. Caldwell:

Q. Il y a un autre aspect, monsieur le président. Quelle est la proportion de vos créances en souffrance dans la Saskatchewan, plus de cinquante pour cent? —R. Je crois que oui.

Q. En est-il ainsi tous les ans?—R. Non. Vous parlez du présent, n'est-ce pas?

Q. Non, nous parlons du passé également.—R. Quelle période? Cela varie.

Q. Disons pour les derniers cinq ans.—R. La situation est pire aujourd'hui qu'il y a cinq ans; pire de beaucoup qu'il y a cinq ans.

Q. Vous avez plus de créances en souffrance?—R. Certainement. Il y a cinq ans, le fermier de l'Ouest n'avait pas de dettes, je crois.

M. SALES: Cette loi fut adoptée en 1914, monsieur Bradshaw?

M. Caldwell:

Q. Voici ce que je veux élucider: dans la Saskatchewan, où le gouvernement a fixé le taux maximum, l'intérêt payé par les fermiers sur les machines, dans l'ensemble, est plus élevé que dans une province où vous n'exigez que 8 p. 100 sur les billets jusqu'à l'échéance, à moins que les créances en souffrance dépassent 50 p. 100 de toutes vos créances. Cela pourrait être vrai de cette année, mais je

suppose que les années antérieures les créances en souffrance ne dépassaient pas 50 p. 100 de vos transactions, n'est-ce pas?—R. Dans une bonne année. . .

Q. Il y a un autre aspect; vous parlez de créances en souffrance; les billets sont à un an, n'est-ce pas?—R. A peu près.

Q. A moins qu'ils ne soient en retard pendant une autre année la comparaison ne serait pas juste. Ils pourraient n'être en souffrance que pendant un ou deux mois, de sorte que dans l'ensemble, l'intérêt perçu des fermiers sur leurs billets serait plus élevé dans la Saskatchewan que dans les autres provinces?—R. Je ne saurais répondre à cette question.

Q. Vous croyez que cela est possible?—R. Je ne voudrais dire ni oui ni non, car je n'ai pas étudié la question.

Le président:

Q. Vous êtes-vous préparé à nous donner le prix de revient depuis 1913?—R. Oui.

Q. Avez-vous objection à donner ces renseignements?—R. Aux conditions déjà stipulées je me ferai un plaisir de vous les donner. Les voulez-vous maintenant?

Q. Je crois que oui.—R. Les voulez-vous en détail?

Q. Non.—R. En bloc. En 1914, le prix de revient fut de $171.33.

Q. Faites la comparaison avec le prix de vente.—R. Le prix était alors de $170. En 1915, le prix de revient était de $160.74 et le prix de revient de $170.

Q. Qu'est-ce qui avait amené la diminution du prix de revient?—R. Cette année-là fut réellement phénoménale quant à la production et aux ventes. Vous vous rappelez que le gouvernement avait recommandé aux fermiers la production intensive; cela stimula la vente des instruments aratoires; de fait nos ventes augmentèrent de 21 p. 100.

Q. Cela est surtout attribuable à l'augmentation du rendement et à la diminution des dépenses?—R. Bien, vous comprenez que plus nombreuses sont les ventes moins fortes sont les dépenses des divers services de la compagnie; par exemple, les dépenses de nos magasins diminuèrent de 41 p. 100 cette année-là. En 1916, le prix de revient fut de $165.79 et le prix de vente $174. En 1917, l'année suivante, le prix de revient fut de $195.89 et le prix de vente de $201. En 1918, le prix de revient fut de $243.43 et le prix de vente de $257.

Q. Le prix de revient commence à monter?—R. Oui. En 1919 le prix de revient était de $287.51 et le prix de vente $267. En 1920 le prix de revient fut de $300.48 et le prix de vente de $296. Ensuite en 1921, l'année de notre grande perte, le prix de revient d'une lieuse fut de $392.91, le prix le plus élevé, et le prix de vente de $337. Nous arrivons enfin à 1922 alors que le prix de revient fut de $353.34 et le prix de vente de $285.

Q. C'est l'an dernier que l'on constata la différence la plus forte entre le prix de revient et le prix de vente?—R. Oui, une différence de $70 et l'année précédente une différence de $60; ces deux années furent les plus désastreuses dans l'histoire de notre commerce.

M. Hammell:

Q. Que réserve la présente année?—R. Je crois qu'elle sera meilleure.

Q. Je l'espère.—R. Je l'espère moi aussi.

M. Milne:

Q. Croyez-vous que ces chiffres représentent bien la situation pour les autres instruments aratoires?—R. Non, je ne le crois pas, car l'écart est moins prononcée sur une lieuse que sur les autres machines que nous fabriquons; c'est la principale machine du fermier.

[M. Thomas Bradshaw.]

Le président:

Q. Du fermier qui cultive le blé?—R. Oui. Je voudrais expliquer cette question car elle a été soulevée par MM. Milne et Gardiner à la dernière séance; c'est pendant la discussion devant le comité que M. Milne ou M. Gardiner ont demandé, je crois, quelle proportion de l'outillage du fermier représentait la lieuse. J'ai risqué l'opinion que la lieuse représentait le quart de la valeur de ses instruments aratoires, mais comme on parut douter de cette affirmation je l'ai vérifiée et j'ai constaté qu'elle était véridique. Dans l'Ontario, aux prix actuels, l'outillage d'un fermier, comprenant une lieuse de sept pieds, une faucheuse de six pieds, un râteau de dix pieds, une herse à disques de douze pieds, une herse traînante à trois sections, un cultivateur à treize dents, un semoir à treize disques, une charrue à mancherons et une charrue polysocs légère, représente une valeur de $799.50. La valeur de la lieuse est de $258, soit 32 p. 100 de l'outillage. J'ai calculé ensuite l'outillage usité dans l'Ouest, une lieuse de huit pieds, une faucheuse de cinq pieds, un râteau de dix pieds, une herse à disques de seize pieds, une herse traînante à trois sections, un semoir à vingt disques doubles, une charrue polysocs de quatorze pouces à fort levage, le tout s'élevant à $965.75, dont $288 pour la lieuse; la lieuse représente par conséquent 30 p. 100 du prix total de l'outillage.

M. Milne:

Q. Vous n'avez pas compté le cultivateur?—R. Non, je l'ai omis malheureusement. J'ai également omis un tracteur et une batteuse. Ce n'est que par exception que le fermier ordinaire, le petit fermier, les possède.

Q. L'usage de ces instruments se vulgarise toutefois?—R. Je crains que ce ne soit les choses qui grèvent son budget; ne le croyez-vous pas? Nous ne fabriquons pas de batteuses; nous avons fabriqué des tracteurs, mais nous n'en fabriquons plus à présent.

M. Caldwell:

Q. Quel en est le prix total?—R. Le prix total dans l'Ouest est de $965.75.

M. SALES: Il ne m'a jamais été possible de me tirer d'affaire avec un si petit outillage.

M. Caldwell:

Q. Avant de passer à un autre sujet, pouvez-vous nous dire ce que coûte l'outillage d'un fermier qui pratique la culture mixte au Nouveau-Brunswick, qui cultive des pommes de terre en plus du foin et du grain?—R. Non.

M. Milne:

Q. Une lieuse est amplement suffisante pour deux charrues?—R. C'est exact.

M. Caldwell:

Q. Je sais que très souvent dans l'est le fermier possède deux faucheuses, deux râteaux, deux charrues, deux herses, deux herses à disques et une lieuse; il possède, en outre, un planteur de pommes de terre, machine coûteuse, un cultivateur à pommes de terre, un râteau à traction animale, un arrosoir mécanique et un arrache-pommes de terre; ces articles coûtent $250; la lieuse ne représente qu'une petite proportion de l'outillage. R. Il y a une autre question sur laquelle je tiens à attirer votre attention, car je crois qu'elle est très importante. L'honorable M. Hamilton est le ministre de l'agriculture de la Saskatchewan. Monsieur Caldwell et un autre monsieur l'ont mentionnée et j'aimerais en parler aujourd'hui, car elle indique exactement la valeur relative de l'outillage et du blé. Vous vous rappelez que M. Caldwell a demandé que les prix soient donnés dans l'or-

[M. Thomas Bradshaw.]

dre suivi par M. Hamilton quand il comparut devant votre comité. Il a indiqué, en dollars, quel était le prix de la lieuse en 1914.

Q. Et combien de blé en représente le prix?—R. Oui. M. Gardiner désirait aussi avoir ce renseignement; il a dit "Ce qui importe c'est la quantité comparative de blé qu'il a fallu pendant ces dernières années comparée aux années précédentes". L'honorable M. Hamilton a donné des chiffres concernant le pouvoir d'achat du blé appliqué à l'achat d'une lieuse de huit pieds, dont nous avons parlé. Les prix de la lieuse donnés par M. Hamilton ne sont pas tout à fait exacts—le prix de 1920 devrait être $296 (ou $10 de plus) vu que ce fut le prix qui prévalut pendant la saison de vente des lieuses. Le tableau suivant contient un exposé des faits s'y rapportant.

Vous remarquerez que le prix du blé est donné pour les années 1913 à 1922. Ces chiffres donnés par M. Hamilton représentent les prix payés pour le blé dans la Saskatchewan; ils varient de 64c. le boisseau en 1913, à $1.48 en 1914, 91c. en 1915, $1.28 en 1916, $1.95 en 1917, $1.99 en 1918, $2.32 en 1919, $1.55 en 1920, 75c. en 1921, et 85c. en 1922.

La colonne suivante indique le produit de 266 boisseaux de blé, qui en 1913 rapportaient le prix d'une lieuse, $170; en 1914 le montant fut de $393, et ainsi de suite. La colonne suivante indique le prix des lieuses pour chacune de ces années: 1913, $170; 1917, $201; 1918, $257; 1919, $267; 1920, $296; 1921, $337 et 1922 $285; et la colonne suivante, après avoir vendu 266 boisseaux de blé achetèrent une lieuse et encaissèrent. . .

Le président:

Q. C'est-à-dire après avoir payé la lieuse?—R. Oui; il encaissa en 1914, $223; en 1915, $72; en 1916, $766; en 1917, $317; en 1918, $272; en 1919, $349; et en 1920, $116. Il fallut de plus que les 266 boisseaux de blé, en 1921, $138 et, en 1922, $59.

Q. C'est là que le soulier commence à blesser?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Tout intéressants que sont ces chiffres ils ne sont pas dans l'ordre désiré. Contestez-vous la véracité des chiffres de M. Hamilton quant au nombre de boisseaux requis chaque année pour l'achat d'une lieuse, car il ne faut pas oublier que le prix de revient du blé fut plus élevé pendant les années que vous avez mentionnées?—R. Le prix de revient de la lieuse a également monté.

Q. Je crois que votre comparaison répond pas à notre désir. Nous avons demandé une comparaison à la façon de M. Hamilton, indiquant combien de boisseaux de blé il fallait chaque année pour acheter une lieuse; vous prenez comme base le nombre de boisseaux de blé requis en 1913 pour acheter une lieuse, alors que le blé se vendait très bon marché.—R. Il se vendait 64c. le boisseau.

Q. Mais le prix de revient était très bas.—R. Oui.

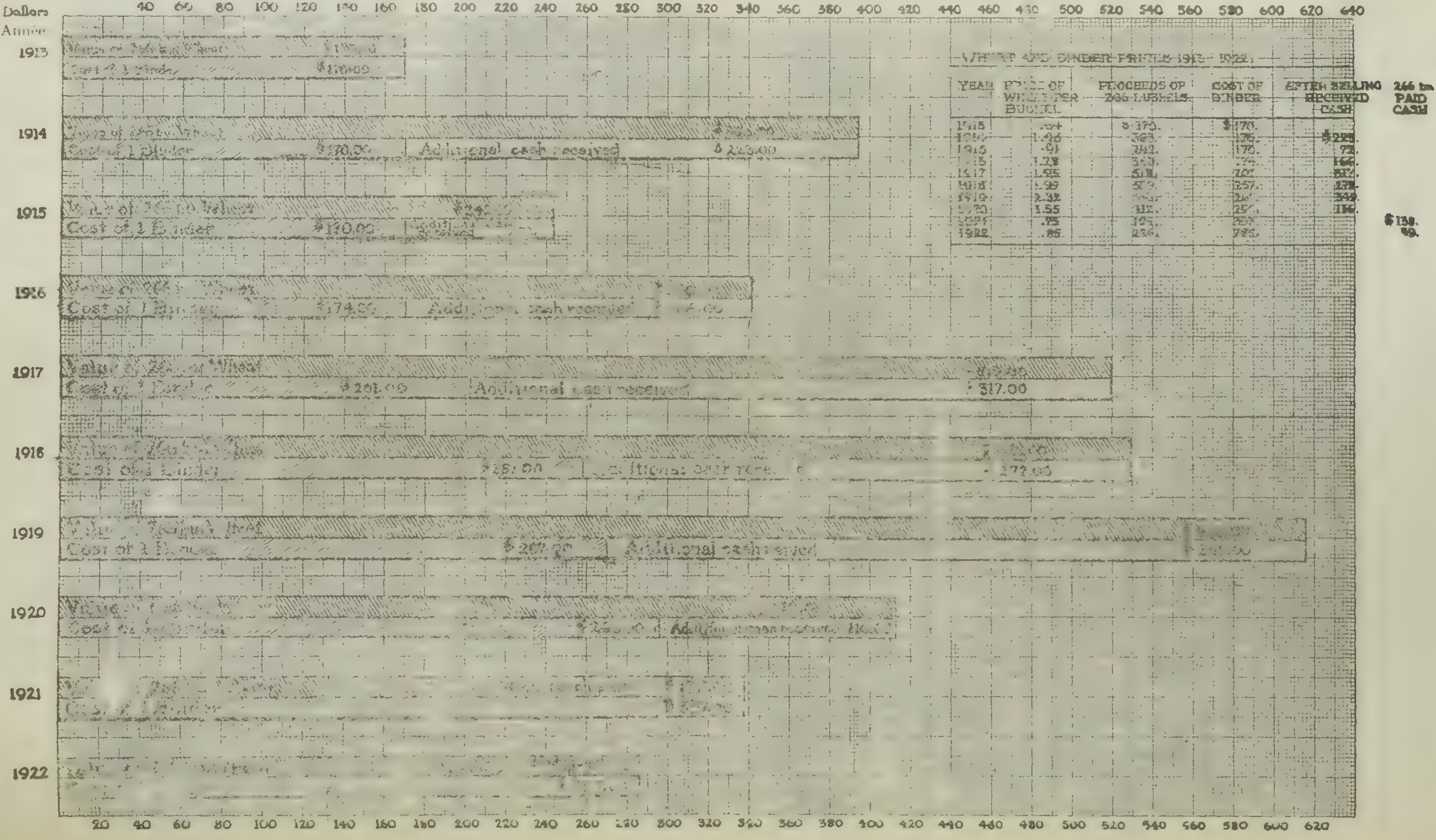
Q. Il était très élevé en 1918, 1919 et 1920; c'est pour cela que nous voulons une comparaison à la façon de M. Hamilton; admettez-vous la justesse des chiffres de M. Hamilton?—R. Je n'ai pas vérifié les chiffres.

Q. Vous convenez que le prix du blé fut chaque année tel qu'il l'a indiqué?—R. Oui, monsieur.

Q. Les chiffres sont exacts, il n'y a pas d'erreurs dans les chiffres; ce n'est qu'une simple question de mathématique que de calculer combien il faut de boisseaux pour acheter une lieuse à un prix donné. Je prétends que votre comparaison n'est pas juste, je ne conteste pas que le blé rapportera tel prix en telle année. Sans être fermier, je crois que votre affirmation semble indiquer que le fermier réalise un gros bénéfice quand probablement le prix de revient est le plus élevé. . .—R. Je ne m'applique pas à démontrer que le fermier a réalisé un

PIÈCE N° 188

POUVOIR D'ACHAT DE 266 BOISSEAUX DE BLÉ (PRIX MOYEN, SASKATCHEWAN) APPLIQUÉ À L'ACHAT D'UNE LIEUSE (N° 5, 8 PIEDS, 4 CHEVAUX, AVANT-TRAIN ET PORTE-GERBES) LIVRÉE À CLIENT DANS LE DISTRICT DE REGINA, 1913 À 1922.



gros bénéfice et je ne m'attends pas non plus que vous disiez que nous avons réalisé un gros bénéfice.

Q. Votre déclaration semble créer cette impression.—R. J'ai essayé de ne pas créer cette impression.

Le président:

Q. Je crois, monsieur Caldwell, que le témoin s'est efforcé de nous exposer clairement et graphiquement quelle serait la position du producteur de blé qui aurait une charge de blé et qui avec ce blé voudrait acheter une lieuse; il a peint la vraie situation. Il a pris l'année 1913 comme base, et si un homme avait 266 boisseaux de blé il aurait pu les échanger pour une lieuse sans avantage de part ou d'autre.

M. Caldwell: Nous admettons cela, mais la comparaison ne saura être complète sans indiquer ce que coûte chaque année la production du blé pour nous mettre en état de connaître quelle est, la transaction faite, la véritable situation du fermier. Nous ne contestons pas qu'il obtiendrait tel prix de son blé et qu'il aurait un reliquat de tant; ce que le comité veut savoir c'est la situation dans laquelle se trouve le fermier. Pourquoi se trouve-t-il dans cette situation? Que faut-il faire pour y remédier? Nous ne voulons pas de comparaison trompe-l'œil ni d'une part ni de l'autre; nous voulons être justes envers tout le monde. Je prétends que pour que la comparaison de M. Bradshaw soit complète il faudrait qu'elle indiquât le prix de revient du blé pour chaque année.

Le président: Le prix de revient du blé pourrait varier d'une ferme à l'autre.

M. Caldwell: Le prix de revient des machines peut varier d'une fabrique à l'autre. Je ne doute pas que la compagnie Massey-Harris puisse produire à meilleur marché que d'autres fabriques, de fait nous savons qu'elle le fait.

M. Sales: M. Caldwell a parfaitement raison; son argument m'impressionne, car je sais qu'en 1913 la vente du blé à 64c., dans la Saskatchewan du moins, plaçait les fermiers dans la même situation qu'aujourd'hui: à 64c. le boisseau nous étions les perdants.

Le témoin: Cela n'avance-t-il pas la cause du fermier? En 1913 à tant le boisseau il fallait tant de boisseaux pour acheter une lieuse; l'année 1913 la plus favorable pour servir de base, car c'est cette année-là qu'il fallait le plus de boisseaux.

L'hon. M. Sinclair:

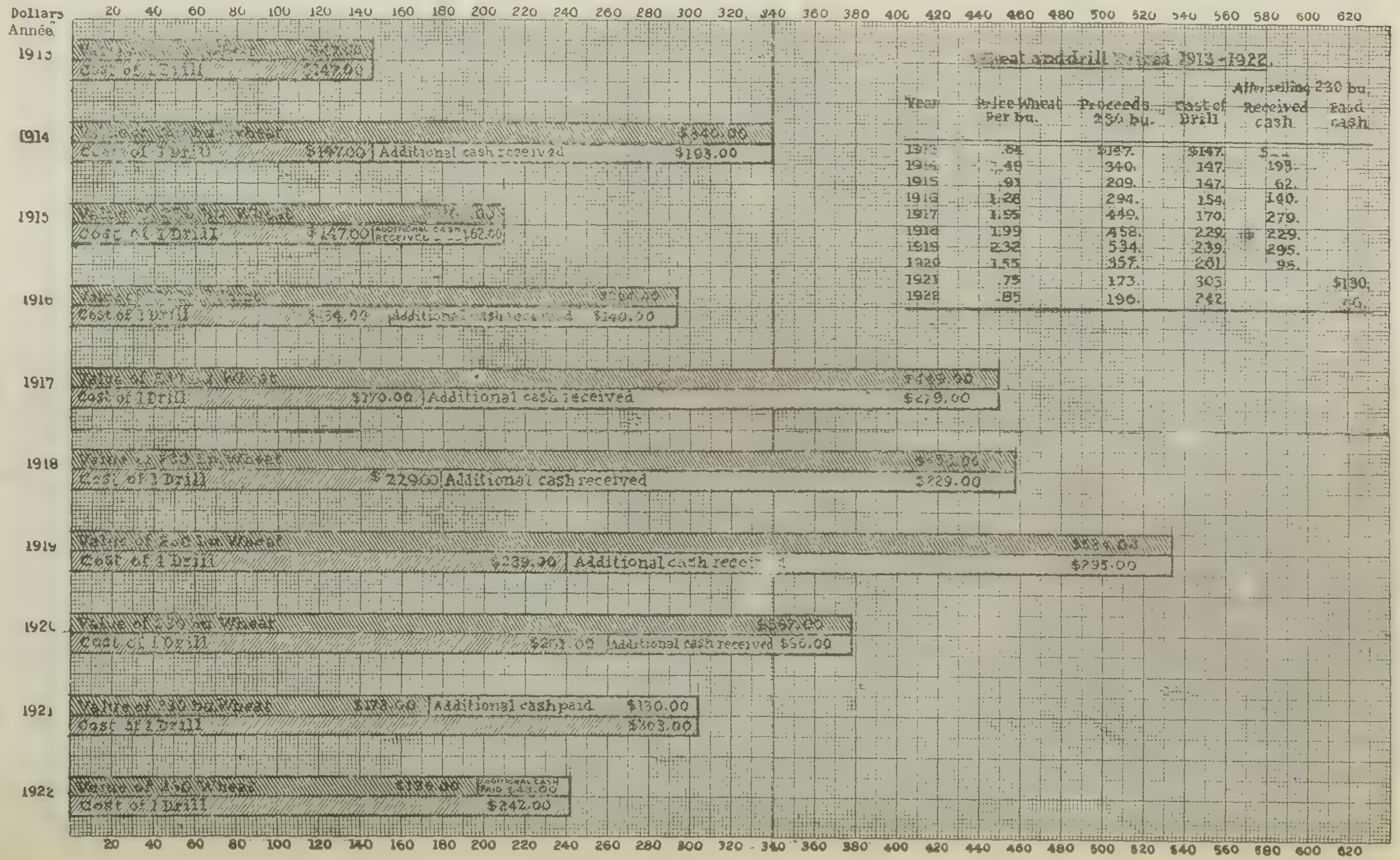
Q. L'année la plus favorable pour la comparaison?—R. Oui, et c'est ce que je me suis appliqué à faire: l'année la plus favorable pour la comparaison du point de vue du fermier.

M. Caldwell: Ce qui me rend sûr de mon argument c'est que je me souviens que nous faisions de gros profits au Nouveau-Brunswick à vendre des pommes de terre à $1 le boisseau et aujourd'hui les expéditeurs nous disent qu'à $1 le boisseau les fermiers ne réalisent pas 50 pour 100 du prix de revient.

Le témoin: Pour récapituler nous avons pour les dix ans: la somme reçue par le fermier pour 266 boisseaux de blé vendu chaque année, $3.645. Ensuite le prix de dix lieuses que le fermier aurait pu acheter une chaque année au prix du marché; cela s'élève à $2,327. Le surplus reçu par le fermier, en plus du prix des dix lieuses serait de $1,318. Si nous récapitulons le tableau suivant nous commençons avec 230 boisseaux de blé en 1913, requis pour acheter un semoir. Le prix reçu par le fermier pour 230 boisseaux de blé vendu chaque année pendant les dix dernières années s'élève à $3,157, et le prix de dix semoirs, achetés par le fermier, un chaque année, au prix du marché pendant les dix dernières années, s'élèverait à $2,039. Par conséquent l'excédent du prix des dix semoirs serait de $1,118. On peut dire la même chose de la charrue polysocs; en 1913 il fallait 136 boisseaux de blé pour acheter une charrue polysoc. Le produit de 136 bois-

[M. Thomas Bradshaw.]

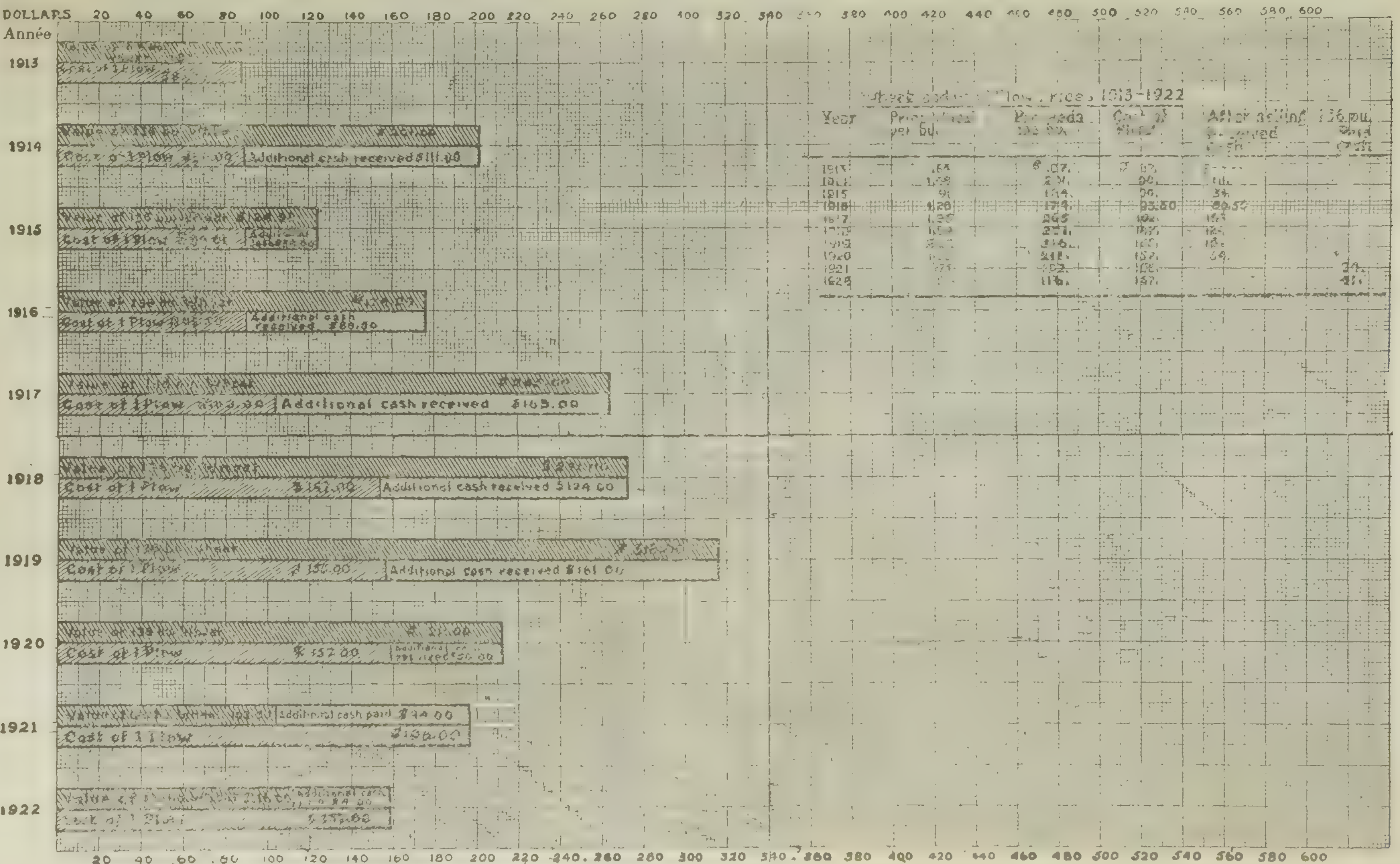
POUVOIR D'ACHAT DE 230 BOISSEAUX DE BLÉ (PRIX MOYEN, SASKATCHEWAN), APPLIQUÉ À L'ACHAT D'UN SEMOIR N° 11, 20 DISQUES DOUBLES, 4 CHEVAUX, LIVRÉ AU CLIENT DANS LE DISTRICT DE REGINA, 1913-1922.



Year	Price Wheat Per bu.	Proceeds 230 bu.	Cost of Drill	After selling 230 bu. Received cash	After selling 230 bu. Paid cash
1913	.64	$147.	$147.	$—	
1914	1.48	340.	147.	193.	
1915	.91	209.	147.	62.	
1916	1.28	294.	154.	140.	
1917	1.95	449.	170.	279.	
1918	1.99	458.	229.	229.	
1919	2.32	534.	239.	295.	
1920	1.55	357.	261.	96.	
1921	.75	173.	303.		$130.
1922	.85	196.	242.		46.

APPENDICE No 3

POUVOIR D'ACHAT DE 136 BOISSEAUX DE BLÉ (PRIX MOYEN, SASKATCHEWAN), APPLIQUÉ AU COÛT D'UNE CHARRUE POLYSOCS (12" GREAT-WEST, 4 CHEVAUX, COUTRE ROULANT) LIVRÉE AU CLIENT DANS LE TERRITOIRE DE REGINA, 1913 À 1922.



seaux de blé vendus chaque années pendant les dix dernières années est de $1,867, et le prix de dix charrues achetées une chaque année pendant les derniers dix ans au prix du marché est de $1,274.50; l'excédent du prix des dix charrues est de $592.50. J'ai compris que c'était là la comparaison que vous désiriez et je me proposais de vous en faire part.

Le président:

Q. Nous allons les mettre en dossier.

Le TÉMOIN: Il y a un point soulevé par le docteur McKay à propos des lieuses de la Roumanie...

Le président:

Q. Cela n'indique pas que le cultivateur a fait ou a perdu de l'argent ces années-là; nous n'y voyons que la valeur comparative, pour ces différentes années, entre les charrues et les sillons ou entre les lieuses et le blé?—R. C'est tout. Le docteur McKay, député de Renfrew-Nord et membre de ce comité, a fait allusion à la page 60 du rapport de M. L. D. Wilgress, commissaire du Commerce canadien, sur l'état du commerce dans les nouveaux pays du sud-est de l'Europe, page à laquelle se trouve la déclaration suivante:

> " En vertu du crédit accordé par le gouvernement canadien, 3,000 lieuses Massey-Harris et 150 lieuses Frost & Wood, de même qu'un grand nombre de parties de rechange ont été importées en Roumanie et sont maintenant offertes en vente aux paysans et aux propriétaires de terres par le gouvernement au prix de 3,250 Lei chacune. Ce chiffre représente le prix coûtant de la machine basé sur un taux de change bien plus bas que le taux actuel."

Lorsque j'ai traité cette question, à la dernière séance, j'ai exposé le fait général, sans connaître les détails, que le prix auquel la compagnie avait vendu ces marchandises serait plus élevé que le prix des mêmes marchandises vendues au Canada. J'appuyais alors ma déclaration sur le fait que dans la vente de marchandises au détail en Europe les prix sont toujours plus élevés que les prix du Canada. Ces lieuses ne sont pas vendues au détail, mais le gouvernement les a achetées au prix de gros ordinaire, tout comme un autre acheteur étranger pour une même quantité de machines.

Le président:

Q. " Tout autre acheteur étranger? "—R. Nous ne faisons pas le commerce de gros en ce pays. On a découvert que ces machines avaient été vendues au bateau, y compris l'emballage et la livraison, au prix de $202 chacune tel qu'indiqué dans le rapport auquel le docteur McKay fait allusion. M. Sales désirait savoir le genre de lieuse en question. C'était la lieuse connue comme étant notre n° 5, couteau à droite, coupe de 6 pieds, roue maîtresse en acier, table de 41 pouces, un couteau à tranchant uni et un couteau à tranchant dentelé — on fournissait deux couteaux — un dispositif pour attelage de bœufs, un charriot de transport et un avant-train spécial européen. Dans ce passage que citait le docteur McKay...

M. Sales:

Q. La même que notre lieuse, excepté la coupe de six pieds?—R. Et le dispositif pour les bœufs et autres détails de ce genre, et la roue maîtresse en acier. Dans la nôtre la roue maîtresse est en bois.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Caldwell:

Q. Cette lieuse n'avait pas de palonniers?—R. Oui. Les palonniers étaient fournis.

Q. Ils étaient sans doute plus communs que ceux de notre lieuse canadienne?—R. Cela se peut, mais l'on avait ajouté certains accessoires à cette machine que l'on ne trouve pas dans notre machine canadienne; il est probable qu'à tout prendre, la valeur est la même. Dans ce passage qu'a cité le docteur McKay, il était déclaré que ces marchandises étaient offertes en vente par le gouvernement de la Roumanie aux paysans au prix de 3,250 Lei. Converti à sa valeur au pair, ce chiffre équivaut à $680.42 chacune, le Lei roumain valant au pair 19.33c.

Le président:

Q. Est-ce la valeur actuelle?—R. J'arrive justement à ce point. Lorsque M. Wilgress a fait son rapport, le Lei avait une valeur d'environ 2c. de sorte que la valeur en notre argent serait d'environ $70.40.

Q. Quand ces machines ont-elles été vendues par le gouvernement de la Roumanie aux habitants de ce pays?—R. Après la guerre.

Q. Je ne sais pas dans quelle situation se trouvait le numéraire de la Roumanie, mais c'est après la guerre que nous avons eu cette inflation considérable dans la plupart des pays?—R. Oui, pendant la guerre, le numéraire des pays de l'Europe centrale a à peu près conservé sa valeur au pair. Ce n'est qu'après la cessation de la guerre que la dégringolade s'est fait sentir; le change a été assez stable pendant la guerre.

M. Caldwell:

Q. En quelle année avez-vous vendu ces machines au gouvernement canadien?—R. Je crois que ce devait être en 1919.

M. Sales:

Q. Combien en avez-vous vendu?—R. 3,000.

M. Caldwell:

Q. Ce n'est pas que je tienne beaucoup à savoir ce que le paysan roumain a payé à son gouvernement ou le profit qui a été réalisé; le renseignement que nous voulons obtenir, je crois, c'est le prix que vous avez reçu du gouvernement pour ces machines?—R. $202 chacune.

Q. Et cette année-là vous avez vendu ces machines aux cultivateurs canadiens au prix de $287.51?—R. Dans l'Ouest. Faisons une comparaison basée sur la même machine et alors vous devez tenir compte du transport et de tout le reste.

Q. Vous avez livré ces machines au bateau?—R. Oui, à New-York, ce qui est bien différent de la livraison à Regina.

Q. Quelle est la différence dans les frais de transport?—R. Si je me rappelle bien, le transport d'une lieuse au bateau coûte $5.50, c'est-à-dire à New-York; tandis qu'à Regina il en coûte $24 et quelques cents, $5.60. La distance est courte si vous la comparez à celle qui nous sépare de Regina.

M. Sales:

Quelle est la distance de Toronto à New-York?—R. Je suppose qu'elle est d'environ 300 à 400 milles.

Le président:

Q. Pas plus que 400 milles?—R. Non.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. Caldwell:

Q. Vos frais de transport à New-York seraient à peu près les mêmes que dans les Provinces maritimes?—R. Non, les frais de transport à New-York — j'ai ici le chiffre exact. Les frais de transport à New-York sont exactement de $6.90.

Q. Et combien dans le Nouveau-Brunswick?—R. Je ne puis pas vous donner ce renseignement. Maintenant monsieur le président, j'ai pratiquement terminé.

Le président:

Q. Vous vous rappelez, monsieur Bradshaw, vous nous avez fait une peinture plutôt triste des deux dernières années et je vous ai fait remarquer que pour être juste il nous faudrait avoir un relevé de dix années. Voyez-vous quelque objection à cela?—R. Je crois avoir cela ici, monsieur le président, et si vous aimiez à y jeter un coup d'œil, je vais vous le passer et j'aimerais que vous l'examiniez vous-même de même que les membres de ce comité, mais je préfère que ce relevé ne soit pas inséré dans le procès-verbal.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous pourrions examiner ce document en comité de l'exécutif.

Le TÉMOIN: Quant à nous, monsieur le président, nous portons un grand intérêt à l'Ouest, tout comme vous, parce que si l'Ouest ne prospère pas, nous ne pouvons pas prospérer.

M. SALES: Vous feriez mieux de diminuer cet intérêt de 9 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Le témoin va nous faire certaines recommandations, laissons lui le champ libre pour un moment.

Le TÉMOIN: Votre comité fait enquête depuis quelque temps sur l'état actuel de l'agriculture au Canada, en vue de rechercher les moyens d'améliorer la situation du cultivateur; me permettra-t-on, comme conclusion à mon témoignage, d'émettre quelques opinions à ce sujet?

Revenu d'Europe dernièrement, à la suite d'un séjour assez prolongé, j'ai eu le temps et de fréquentes occasions d'y entendre ce qui se disait du Canada, et de constater l'impression générale qu'on y a de notre pays à l'heure actuelle. Or, je n'ai pu m'empêcher de regretter à plusieurs reprises l'insistance que l'on a mise en certain milieux à proclamer la prétendue dépression agricole au Canada. Tout d'abord, cette propagande déprimante a eu un mauvais effet sur nos gens eux-mêmes, en les portant à se prendre en pitié plutôt qu'à réagir; et elle a sérieusement affaibli notre prestige extérieur. Notre pays n'a plus d'attraits pour les émigrants, surtout à la suite des réclames mirifiques que l'on entend au profit de l'Australie et de l'Afrique-Sud, qui ne se font pas faute de faire valoir tous leurs avantages. De plus, notre crédit a beaucoup souffert de la même cause, car personne ne désire faire des affaires avec une nation qui se déclare elle-même au bord de la banqueroute. Et l'avenir même est compromis, car nulle semence ne germe et ne grandit plus facilement que celle du doute et de l'inquiétude.

Je parle d'après ma propre expérience, car bien qu'il n'y ait pas encore longtemps que je m'occupe de machinerie agricole, j'ai été attaché depuis 1897 à des compagnies de prêts d'argent aux cultivateurs, et j'ai parcouru longtemps les province du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, visitant les fermes, causant avec les fermiers et leur consentant des prêts, etc., etc. Je suis encore en affaires avec deux ou trois compagnies de même nature, et je suis bien placé, je crois, pour être au fait de la situation des agriculteurs.

Comme question de fait, l'agriculture n'est pas en plus mauvaise posture aujourd'hui qu'elle ne l'a été plusieurs fois dans le passé, et de plus, l'état de choses actuel est loin d'être particulier à une seule région. Il affecte l'est comme

l'ouest, les Etats-Unis comme le Canada, l'hémisphère oriental comme l'occidental. Un "tribunal agricole d'enquête" vient de publier en Angleterre le résultat de ses recherches. Je dirai en passant qu'il ressort des conclusions de ce rapport que les stimulants artificiels de l'agriculture sont fort rares.

M. Caldwell:

Q. Qu'est ce rapport? Est-il couleur de rose?—R. Non, il n'est pas couleur de rose, il n'est pas favorable, mais en même temps il s'en dégage la conclusion générale que la situation constatée ne peut être améliorée, comme en toute circonstance identique, que par le travail, la patience, et le courage.

Q. Ce rapport a-t-il été publié?—R. Il a été publié mais je ne l'ai pas ici. Je puis vous en obtenir un exemplaire.

Q. Et il n'était pas favorable?—R. Non.

Q. Comment ce tribunal a-t-il obtenu tous ces renseignements, par voie d'enquêtes?—R. Il avait nommé une petite commission chargée de ce travail.

Q. Vous ne nous blâmerez pas alors de chercher à établir les vaies conditions en Canada?—R. Non, je ne vous blâme pas; mais là où nous faisons fausse route — je me joins à vous et aux autres — c'est en proclamant au monde entier notre pauvreté et notre triste situation.

M. Hammell:

Q. Sur le parquet de la Chambre des communes.—R. Prenez un marchand; lorsqu'il se trouve dans une impasse, il n'ira pas déclarer à ses clients ni à ceux de qui il achète ses marchandises sa pauvreté ou ses autres misères.

M. Caldwell:

Q. Il y a cette différence, toutefois. Il tient, dans une grande mesure, le remède entre ses mains; il fixe le prix de sa marchandise de manière à la faire payer, mais le cultivateur ne peut pas fixer le prix de ses produits. M. Hammell a déclaré que cette question ne devrait pas être étudiée sur le parquet de la Chambre...

M. HAMMELL: Non, j'ai dit qu'on le faisait

M. CALDWELL: Cela ne se fait-il pas en Angleterre? Comment voulez-vous attirer l'attention du gouvernement ou de ceux qui sont revêtus de l'autorité si vous ne leur exposez pas le fait. Lorsqu'un homme doit se défendre devant les tribunaux, comment va-t-il exposer son cas devant le tribunal?—R. Je crois qu'il est à propos d'exposer le cas lorsque vous souffrez d'un malaise, mais je crois aussi que l'on en a trop parlé.

Q. Comment tout cela est-il répandu dans le monde, par les journaux, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Il vous faut alors blâmer les journaux?—R. Non, mais ceux qui font ces déclarations en public.

Q. Si vous n'exposez pas votre cas, comment espérez-vous obtenir le remède?—R. Exposez votre cas avec modération et restez dans de justes limites.

Mais l'agriculture n'est pas la seule industrie qui a à lutter contre des conditions adverses. Toutes les industries ont leurs misères et plus particulièrement celle de la fabrication qui a à surmonter le double obstacle des prix d'achat trop élevés et des prix de vente trop bas. Pour me servir d'une expression familière, le cultivateur, le marchand et le manufacturier "voguent tous dans la même pirogue".

On peut toutefois ajouter en faveur de l'agriculture qu'elle a été prospère par le passé et qu'elle le sera encore dans l'avenir. Nous aurons le même sol, le

[M. Thomas Bradshaw.]

même climat, la même semence et le même matériel. Ce qui plus est, nous avons encore les mêmes hommes courageux et vigoureux pour faire produire tout cela.

Bien que pendant la guerre et la période de prospérité qui l'a suivie, nous nous soyions tous écartés du vieux sentier de la modération, rien cependant ne devrait empêcher les principes de confiance, d'économie et de dur labeur, reconnus par l'expérience des années, de produire les résultats que nous espérons tous.

Si vous me permettez d'exprimer une opinion personnelle, je dirai que nous allons remonter le courant. La récolte considérable de l'an dernier, même vendue à un prix inférieur à celui des années passées, a dû aider à acquitter bien des obligations. J'ai constaté que tel était le cas et que bien que la récolte de l'an dernier n'ait pas été ce que l'on appelle une récolte extraordinaire, elle a beaucoup aidé dans ce sens.

M. Hammell:

Q. C'est-à-dire que vos rentrées dans l'Ouest ont été meilleures cette année que l'an dernier?—R. Oui, monsieur.

M. HAMMELL: Elles sont au-dessus des meilleures années.

Le TÉMOIN: Les quelques colons qui viennent fonder des foyers sur nos rives semblent être de la bonne race; et la nouvelle saison nous apporte des rapports favorables sur l'ensemencement et le blé d'hiver. Nous n'avons besoin que d'une chose: des marchés. L'Europe se rétablit lentement; l'embargo sur le bétail a été levé; et finalement la vague de prospérité qui passe dans les centres urbains des Etats-Unis pourra se répandre au Canada, donnant un regain de vigueur au commerce domestique. Nous ne connaissons pas l'avenir, mais les "signes des temps" nous portent à l'optimisme.

M. CALDWELL: Dans le cœur du manufacturier.

Le TÉMOIN: Cela me fait penser à un autre point que je voudrais éclaircir une fois pour toutes et c'est M. Gardiner qui y a fait allusion. Je regrette de revenir à la charge...

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bradshaw, n'allez pas croire que nous ne vous écoutons pas avec plaisir; au contraire. Il se peut que nous différions d'opinion avec vous sur certains points, mais cela ne nous enlève pas le plaisir que nous avons d'entendre vos déclarations.

Le TÉMOIN: Vous avez d'autres témoins à entendre et je ne veux pas abuser de votre temps, mais j'aimerais parler quelque peu de la question des parties de rechange. Vous vous rappellerez, monsieur Gardiner, que vous étiez sous l'impression que le coût des parties de rechange d'une lieuse, prises séparémenet, atteindrait probablement le chiffre de $1,500 et vous vous êtes repris en disant que le chiffre serait probablement de $1,000. Je me rappelle aussi qu'un autre témoin a dit que ce chiffre, selon lui, serait environ sept ou huit fois le prix de la lieuse. Je me suis mis à l'œuvre dans le but de trouver exactement le montant que représenteraient toutes ces parties de rechange et je constate que le total des prix de détail des parties de rechange, prises une à une, atteindrait le chiffre de $584.58 et que toutes ces parties sont au nombre de 1,530. Ce sont les parties numérotées. En plus de cela, nous avons aussi 2,992 boulons, clavettes et rondelles dont j'ai tenu compte dans le calcul du coût total de ces parties. J'ai aussi obtenu des renseignements identiques pour une faucheuse nº 20 et je constate que, tandis que le prix de cette machine est de $106, le prix total des parties détachées, une par une, n'atteint que le chiffre de $178.30 et qu'en tout il y a 324 parties en plus de 226 boulons, clavettes et rondelles, etc. On pourra donc conclure que le coût des parties détachées n'est que le double du coût de la lieuse complète et de bien moins du double du prix d'une faucheuse. Ces prix sont les prix de détail à Regina.

[M. Thomas Bradshaw.]

M. GARDINER: J'aimerais tout simplement déclarer, à ce propos, que le renseignement que j'ai donné relativement aux parties où il était question de $1,000, serait à peu près exact à l'époque où ce calcul a été fait, il y a environ 12 ans, en se basant sur les prix demandés par les marchands de l'endroit. Je ne sais pas si la compagnie Massey-Harris contrôle de fait le prix réel de ces parties, mais je n'hésite pas à croire que ce calcul était exact il y a environ 12 années. Il se peut que la compagnie vende ces parties à un certain prix au distributeur, mais le chiffre que j'ai donné représente pratiquement ce que le cultivateur a dû payer dans ce temps-là.

Le TÉMOIN: Je tiens à dire à ce propos que la compagnie publie une liste de prix imprimée donnant les prix de ces parties de rechange, et que tous les cultivateurs ont le droit de consulter cette liste, et que nos agents sont bien avertis, sous peine de graves punitions, de ne pas demander un cent de plus que le prix indiqué dans cette liste. Dans la province de la Saskatchewan il nous faut déposer cette liste, aux termes de la loi, au gouvernement, de sorte qu'il n'y a aucune excuse permettant de vendre à un prix plus élevé les parties de rechange Massey-Harris.

M. GARDINER: J'accepte votre déclaration, monsieur Bradshaw, mais je parle de ce qui se passait il y a environ 12 ans, et je suis bien convaincu que ma déclaration était raisonnablement exacte.

Le TÉMOIN: Il ne me reste plus qu'un seul point, très important celui-là, et c'est M. Sales qui y a fait allusion. M. Sales a déclaré avoir entendu dire par un monsieur devant une nombreuse assemblée de cultivateurs vers 1913 qu'alors que la fabrication d'une lieuse coûtait $38, cette même lieuse mise à bord d'un wagon coûtait $175 au cultivateur. Il a dit qu'il y avait là quelque chose d'absolument défectueux, et un grand nombre des cultivateurs présents se sont demandés si les $38 représentaient le coût de fabrication. J'ai demandé à M. Sales où il avait recueilli ce renseignement et il m'a répondu: "Je l'ai entendu au cours d'un discours fait par le Dr Oliver, de Saskatoon." Puis M. Sales a ajouté: "On a dit bien d'autres choses de ce genre et l'on a parlé, par exemple, du chargement de wagon rempli de lieuses qui avait été détruit dans un déraillement. La compagnie de chemin de fer n'a payé que le véritable coût de production, soit 30 et quelques dollars. Maintenant, si cet avancé porte à faux, il appartient aux compagnies de machines aratoires de le réfuter." Je veux réfuter cet avancé et j'espère que l'on ne le répètera plus.

Les déclarations qui précèdent et d'autres du même genre ont été faites, de temps en temps, par des orateurs irresponsables et je ne puis m'empêcher de croire qu'un certain nombre d'entre eux au moins savaient, en les faisant, que ces déclarations étaient fausses. Notre attention a d'abord été attirée sur cette question en 1910 alors que M. John Evans, de Nutana, Sask., écrivait à l'honorable sir Lyman Melvin Jones, alors président de la compagnie. Entre autres choses la lettre déclarait:—

> "Qu'un wagon de lieuses Massey-Harris, expédié à Mortlack, Sask., avait été détruit sur le chemin de fer Pacifique-Canadien. La compagnie Massey-Harris réclame le prix des lieuses déchargées du wagon à Mortlack, tandis que le Pacifique-Canadien ne veut payer que le prix de production. Le Pacifique-Canadien a eu gain de cause et l'affaire a été réglée au prix de $40 par lieuse."

A cet avancé contenu dans la lettre de M. Evans, sir Lyman a répondu de la manière suivante:—

> "C'est tout simplement la répugnance que m'inspirent des histoires de ce genre qui m'a fait hésiter à répondre à votre lettre. J'ai cru que si, personnellement, vous ajoutiez foi à des déclarations aussi absurdes et

[M. Thomas Bradshaw.]

aussi ridicules, point n'était besoin de me donner la peine de vous dire qu'elles étaient fausses. Je déclare, en réponse, que, le prix de $40 que vous indiquez ne couvre pas le coût des matériaux qui entrent dans la fabrication des lieuses, encore moins représente-t-il les frais nécessaires du coût entier de la fabrication, tel que le charbon pour la force motrice et le chauffage, l'éclairage, l'eau, l'huile pour la trempe, l'huile pour les fournaises, les meules, les limes, les patrons, les matrices, les formes, les tamis, l'emballage, l'intérêt sur les constructions et sur l'installation, l'usure des machines, la dépréciation des bâtiments, l'assurance, les taxes et un grand nombre d'autres frais. Il n'y a pas la moindre petite parcelle de vérité dans cet avancé. Il n'est jamais arrivé d'accident de ce genre à un wagon rempli de lieuses. Aucun règlement de cette nature n'a été effectué et il n'y en a pas en délibéré, de sorte qu'il n'y a absolument rien de vrai dans l'un et l'autre des deux avancés en question. Tout cela est absolument faux à tous les points de vue."

Cette réponse catégorique réduit à néant cette fable et prouve à n'en pas douter qu'elle ne repose sur aucun fait. Nous avons confiance que M. Sales voudra bien accorder à ce démenti la même publicité que celle que l'on a faite autour de l'accusation; qu'il voudra bien aussi porter à la connaissance du Dr Oliver, de Saskatoon, les faits que je viens de lui exposer; et qu'il fera tout en son possible pour mettre fin à cette calomnie si souvent répétée.

M. Sales:

Q. Je n'ai pas fait cette déclaration en public. Je vous ai posé une question. Avez-vous sous les yeux une copie de votre témoignage, monsieur Bradshaw?—R. Non, monsieur.

Q. Vous énumérez les noms de quatorze compagnies de machines aratoires et vous donnez le capital de chacune et le chiffre d'affaires pour les années 1921 et 1922. La compagnie portant le numéro 10 accuse un profit de $4,150,000. Deux autres accusent un profit moindre et les autres une perte. Voulez-vous nous expliquer pourquoi il en est ainsi?—R. Oui, monsieur Sales, je serai heureux de ce faire. Cette compagnie (numéro 10) fabrique aussi, outre les instruments aratoires, de gros camions, de la ficelle d'engerbage et des tracteurs. Elle possède des mines, des houillères, des limites forestières et elle se livre à d'autres opérations que celle de la fabrication des instruments aratoires. J'ai dit, je crois, au cours de mon témoignage—si je me rappelle bien—que le président de cette compagnie avait déclaré dans son rapport annuel que la compagnie n'avait réalisé aucun profit l'an dernier sur le commerce des instruments aratoires aux Etats-Unis d'Amérique. Je crois que les profits de cette compagnie ont été le résultat de ses autres entreprises. Je ne puis m'empêcher de croire qu'il en a été ainsi par suite du fait que les autres compagnies énumérées dans cette liste, compagnies qui ne fabriquent que des instruments agricoles, n'ont pas réalisé de profit.

Q. Le nº 13 a réalisé un profit de $48,000—R. Oui.

Q. Ne fabrique-t-elle que des instruments aratoires?—R. Je ne saurais me prononcer sur cette compagnie. Le montant n'est pas important.

Le président:

Q. M. Bradshaw, en consultant les chiffres que vous nous avez donnés relativement au capital placé dans votre compagnie, je remarque que de 1913 à 1920 vous avez augmenté votre capital d'environ $4,000,000. Ce montant représente-t-il une nouvelle émission de capital souscrit et versé par les actionnaires?—R. Non, je crois que cela ne représente que $150,000 ou $160,000 de nouveau capital. Cette augmentation provient des profits réalisés.

[M. Thomas Bradshaw.]

Q. Savez-vous quel était au début le capital de la compagnie Massey-Harris?—R. Non, la compagnie a été fondée en 1847.

Q. Depuis combien de temps êtes-vous attaché à cette compagnie?—R. Environ quatre ans.

Q. Mais de ces $4,000,000, il n'y a que $160,000 de nouveau capital?—R. Je crois que c'est environ $150,000.

Q. Le reste provient des gains accumulés?—R. Oui, monsieur, si je me rappelle bien.

Q. Je suppose que cela est dû au développement, au placement du capital, ou autre chose?—R. Oui.

Q. Je ne mets pas en doute votre droit d'appeler cela du capital, mais il est toujours intéressant de savoir si ce montant représente du capital nouvellement versé ou des profits accumulés?—R. Des profits accumulés.

M. Caldwell:

Q. Maintenant, nous vous avons demandé de nous donner le montant du capital en 1910, et les dividendes déclarés de 1910 à 1920.—R. Je préférerais, monsieur le président, que cela ne soit pas publié. Je n'ai aucune objection à ce que les membres du comité en prennent connaissance.

Q. Tout ce que vous me montrez doit être porté à la connaissance des membres du comité. Avez-vous quelque objection à nous dire les dividendes que vous avez payés au cours de cette période?

Q. Vous ne nous avez pas donné les dividendes payés. Je vous ai posé cette question: "Le capital en 1910, les dividendes de 1910 à 1920, donnant la moyenne des dividendes en argent, l'augmentation du capital, l'augmentation de la réserve, et les dividendes en actions. Pourriez-vous nous donner tous ces renseignements lorsque vous reviendrez?" et vous avez répondu, "Je puis vous donner tous les renseignements que vous demandez"?—R. La liste en était tellement chargée.

Q. Si vous vous rappelez bien, je vous ai donné un mémoire de tout cela. La *Ford Motor Company* nous a donné tous ces détails, et nous les avons insérés dans le procès-verbal — le montant des dividendes payés et l'augmentation du capital provenant des profits. Je crois que nous devrions obtenir ces renseignements. Vous ne nous avez pas donné les dividendes.

Le PRÉSIDENT: L'augmentation du capital est donnée année par année dans le relevé; les profits y sont aussi donnés de même que le pourcentage sur le capital placé et les pertes pour les deux dernières années. Le seul renseignement qui me paraît incomplet est le montant des dividendes.

M. SALES: Et la répartition des profits

Le PRÉSIDENT: Je me suis arrêté aux années 1913 et 1920, années où le montant du capital est le plus élevé et M. Bradshaw m'a dit que $150.000 seulement provenaient de nouveau capital. Le reste, naturellement, a dû provenir des profits.

M. CALDWELL: Mais nous ne connaissons toujours pas le montant des dividendes. Nous y tenons, que ce renseignement soit mis au dossier ou qu'il soit confié au président. Nous l'avons demandé et M. Bradshaw a consenti à nous l'apporter.

Le PRÉSIDENT: Je ne crois pas que M. Bradshaw ait quelque objection à nous donner ce renseignement. Il ne s'agit que de la répartition de vos profits. Vous en avez placé une partie dans l'entreprise même et l'autre partie a été payée aux actionnaires.—R. Je vais vous donner ce renseignement.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres renseignements à demander avant que M. Bradshaw ne termine son témoignage? Si non, je vais remercier M. Bradshaw

au nom du comité et en mon nom personnel de tous les renseignements précieux qu'il nous a donnés et aussi de la manière dont il a répondu à nos questions. Nous avons au milieu de nous cet après-midi le représentant de la *Hurlbut Shoe Company.*

Messieurs si nous voulons entendre tous ces témoins il nous faudra nous réunir le soir et je me demande s'il ne serait pas préférable d'ajourner immédiatement pour revenir à huit heures. Qu'en dites-vous, messieurs? (S'adressant au témoin): Pouvez-vous vous tirer d'affaires en une demi-heure?

Le TÉMOIN: Je crois pouvoir être assez bref si vous ne me posez pas trop de questions. J'aimerais retourner par le train de nuit à Toronto, si possible.

CLAYTON E. HURLBUT est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quel est votre nom au long?—R. Clayton E. Hurlbut.

Q. Où demeurez-vous?—R. A Preston, Ontario, mais il me faut aller à Toronto, ce soir.

Q. Vous fabriquez des chaussures, me dit-on?—R. *The Hurlbut Company, Limited,* tel est le nom de la compagnie.

Q. Quelle position occupez-vous dans cette compagnie?—R. Gérant.

Q. Bien, maintenant, monsieur Hurlbut, nous vous avons demandé de comparaître devant nous dans le but de nous expliquer certaines questions, ou de nous obliger de vos conseils. Vous pourriez tout simplement nous dire ce que vous avez à nous communiquer.—R. Il s'agissait d'en arriver au prix que paie le consommateur, le prix de revente. Je crois que c'est pour cette raison-là surtout que l'on m'a demandé de comparaître devant le comité. Notre compagnie possède un certain nombre de données qui pourraient peut-être être utiles à ce comité dans le soin de décider s'il est dans l'intérêt public de...

Q. Vendre des marchandises aux marchands en leur disant le prix auquel ces marchandises doivent être revendues?—R. Oui.

Q. Bien, nous serions heureux de connaître votre idée sur cette question.—R. Pour vous dire en deux mots ce qui nous concerne dans toute cette affaire, c'est que l'an dernier, par suite de conditions qu'il nous semblait impossible de contrôler, à cause aussi du manque d'une politique de vente arrêtée, nos ventes, dans un grand nombre d'endroits du Canada, diminuèrent considérablement. De bonne heure, cette année, nous avons entrepris de faire une enquête pour découvrir la cause du manque de coopération de la part des marchands du Canada et, comme résultat de cette enquête, notre directeur des ventes chargé de ce travail a préparé ce rapport auquel j'ai attaché ce que je croyais être le point le plus important de son étude en faveur de cette politique du prix de revente. Si vous voulez bien me le permettre je vais vous lire la lettre que m'adressait mon gérant des ventes le 2 avril. (Il lit):

"M. C. E. Hurlbut,
Gérant général,
The Hurlbut Co., Ltd.,
Preston, Ont.

"Cher monsieur Hurlbut:—J'ai l'honneur de soumettre à votre bienveillante considération le rapport ci-après annexé ayant trait aux méthodes passées, présentes et futures de distribution de la compagnie.

"Une revue attentive de toute la question nous a prouvé que le mouvement entrepris par la Hurlbut Company en vue de la réorganisation

de son système de distribution des ventes était très sage et non prématuré.

" Les renseignements recueillis établissent clairement que si ce travail de réorganisation n'avait pas été entrepris, la compagnie aurait vu, avant longtemps, son rendement de chaussures considérablement diminué et son développement sensiblement retardé.

" Tout travail de réorganisation, quel qu'il soit, comportant naturellement un travail analytique très fouillé demande toujours un certain temps, mais, une fois mis en pratique, ne tarde pas à rembourser et le temps et l'argent ainsi dépensés.

" Je puis vous assurer en toute sécurité que les méthodes déjà arrêtées produiront, lorsque mises en pratique, des résultats tangibles et cela dans un avenir rapproché.

Votre dévoué,

(Signé) GEORGE W. ALLEN,
Gérant des ventes."

Nous appuyant sur ce rapport, nous avons envoyé, le 19 janvier, à environ 900 détaillants de chaussures en Canada la lettre que je vais vous lire, si vous le voulez bien. (Il lit):

" Le 19 janvier 1923.

" Messieurs,—A la suite d'une analyse soignée du système de distribution des chaussures Hurlbut Welts et Pussy-Foot et après avoir aussi consulté un grand nombre de détaillants de chaussures dans les différentes cités et villes du Canada, nous avons jugé opportun, servant en cela les meilleurs intérêts des consommateurs, des détaillants et aussi les nôtres, de réorganiser notre système de distribution d'après la base suivante:

" 1. De restreindre la vente des chaussures Hurlbut Welt et Pussey-Foot aux marchands les plus importants et les plus connus dans chaque cité, ville ou district.

" 2. De maintenir les prix de détail, par suite d'une entente avec les détaillants permettant à ces derniers de réaliser un écart raisonnable de profit net.

" 3. Par la nomination officielle d'un certain nombre limité de détaillants dans chaque cité ou ville à titre d'agents Hurlbut et en restreignant rigoureusement la vente des chaussures Hurlbut et Pussey-Foot aux agents nommés.

" Les fins que nous nous proposons d'atteindre sont les suivantes:

" 1. La plus forte distribution de chaussures Hurlbut de la manière la plus économique.

" 2. L'élimination de la réduction des prix et la protection des détaillants des chaussures Hurlbut contre la concurrence injuste.

" 3. Etablir une coopération amicale entre les marchands qui vendent la chaussure Hurlbut et nous, en faisant en sorte que ces marchands trouvent un avantage à avoir en magasin un assortiment complet de chaussures Hurlbut et portent une attention toute particulière à la vente de ces chaussures.

" 4. Maintenir la haute qualité des chaussures de la Hurlbut Company (parce que la réduction des prix ne peut que tuer tôt ou tard les marchandises de qualité).

" Les chaussures Hurlbut seront restreintes à un certain nombre de marchands choisis dans votre région. Nous savons que les fins ci-dessus indiquées serviront nos intérêts de part et d'autre et nous vous prions de les accepter.

" Dans ce cas, veuillez signer la formule d'acceptation ci-incluse et nous vous ferons tenir par le retour du courrier votre nomination et une jolie enseigne portant les mots: "Agents autorisés pour la vente des chaussures Hurlbut à semelles fourrées pour enfants.

Vos dévoués,

THE HURLBUT CO., LIMITED,
Le gérant des ventes."

En même temps que cette lettre nous avons envoyé un projet de liste contenant les prix de revente.

Q. Avez-vous cette liste de prix?—R. Oui.

Q. Voulez-vous nous la donner?—R. Oui, je vous en laisserai une copie si vous le désirez.

PIÈCE N° 191

ACCEPTATION DE L'AGENCE HURLBUT

Le 30 janvier 1923.

The Hurlbut Co., Limited,
Preston, Ont.

MESSIEURS:

1. J'accepte par les présentes la nomination d'agent pour la vente des chaussures Hurlbut et Pussy-Foot que j'achèterai de vos distributeurs de gros, MM. Philip Jacobi suivant les prix et les conditions ordinaires accordés aux détaillants.

2. Il est entendu que je garderai en magasin un assortiment complet des chaussures Hurlbut et Pussy-Foot afin d'être en mesure de répondre efficacement à toutes les demandes de ces chaussures et que je ferai tout mon possible pour coopérer à la vente de tous les genres de chaussures en vente dans ma boutique par suite de cette agence.

3. Je m'engage à maintenir en m'y conformant scrupuleusement les prix de vente au consommateur tel qu'indiqué ci-dessous:—

Hurlbut Welts—		Coût
5/7½ Boutonnées et Blucher à..	$4.00	$2.65
8/½ Boutonnées et Blucher à..	4.75	3.20
11/2 Boutonnées et Blucher à..	6.50	4.40
5/7½ Souliers à courroies et sandales à.. ..	3.25	2.15
8/10½ Souliers à courroies et sandales à.. ..	3.65	2.50
11/2 Souliers à courroies et sandales à.. ..	4.85	3.40
5/7½ Oxford à..	3.75	2.50
8/10½ Oxford à..	4.25	2.85
11/2 Oxford à..	5.50	3.75

Pussy-Foots—

2/5 Boutonnées, Blucher et 3 courroies à..	$2.25
2/5 Courroies à..	1.75

[M. C. E. Hurlbut.]

4. Je m'en tiendrai aux prix qui précèdent jusqu'à ce que vous établissiez une nouvelle liste de prix que vous me ferez alors parvenir.

5. Les engagements qui précèdent ne me lieront que lorsque j'aurai reçu de vous ma nomination d'agent spécial, tel qu'indiqué dans votre lettre du 30 janvier 1923.

Votre dévoué,

. . . .

REMARQUE.—Cette acceptation sera signée (si elle le juge à propos) par Mlle M. O'Malley, 101 rue Bank, Ottawa, Ont., et retournée à la *The Hurlbut Company, Limited*, Preston, Ont., qui, dès la réception du document signé enverra la nomination officielle de l'agent.

Q. Voulez-vous nous remettre cette liste maintenant? Les pointures de 5 à $7\frac{1}{2}$ se vendent $4?—R. Oui.

Q. Combien ces chaussures devaient-elles coûter au détaillant?—R. Pointures 5 à $7\frac{1}{2}$ boutonnées et blucher nous avons deux prix pour ces chaussures. Le prix de la chaussure boutonnée avec empeigne en cuir verni se vend $2.65, et la chaussure en veau couleur acajou, boutonnée ou blucher se vend $2.85. La blucher est une chaussure lacée.

Q. A qui la vendiez-vous à ce prix?—R. Au détaillant.

Q. Et combien le consommateur la paie-t-il?—R. $4 la paire. C'est le prix de consommateur que vous avez sous les yeux.

Q. Le marchand paie $2.65?—R. $2.65 et $2.85.

Q. Et le consommateur la paie $4?—R. Oui.

Q. Vous choisissez le marchand, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Mais vous ne lui vendez pas directement?—R. Nous vendons aux termes d'une entente avec notre maison de gros.

Q. Pourquoi placez-vous un intermédiaire entre vous et le détaillant lorsque vous nommez vous-même ce détaillant? Quel est votre but en agissant ainsi?—R. Il nous faudrait faire cette distribution nous-mêmes; garder en magasin un assortiment bien plus considérable; et aussi mettre sur la route des vendeurs et porter nous-mêmes le compte du crédit et des pertes. Nous avons étudié la question plusieurs fois dans l'intention de faire nous-mêmes ce travail de distribution, mais nous en sommes toujours venus à la conclusion que nous ne pourrions pas le faire à meilleur compte que le fait le distributeur à l'heure actuelle.

Q. Ce distributeur paie-t-il ces chaussures $2.65 ou $2.85 la paire?—R. $2.65 et $2.85. Le prix moyen de ces chaussures est de $4.

Q. Vous vendez à ce que l'on pourrait appeler les grossistes?—R. Vous voulez connaître le prix de gros?

Q. Oui.—R. Je puis vous le donner.

Q. Fixez-vous le prix auquel le grossiste doit vendre ces chaussures?—R. Oui.

Q. Quel prix le marchand paie-t-il pour ces chaussures?—R. $2.16.

Q. $2.16?—R. Oui.

Q. Et pour les autres, combien paie-t-il?—R. J'ai ma liste de prix ici. J'aimerais m'assurer de la chose avant de répondre. $2.16.

Q. Oui.

M. Sales:

Q. Pour ces deux genres de chaussures?—R. Non, il paie $2.32 pour les chaussures en veau, couleur acajou, et $2.16.

Q. Puis $2.65 et $2.85?—R. Oui.

[M. C. E. Hurlbut.]

M. McKay:

Q. Et $4.—R. $4 pour toutes. Nous constatons que le détaillant fixe un prix moyen lorsque les prix diffèrent pas plus que cela.

Le président:

Q. Ils ne doivent pas les vendre plus cher?—R. Dans certains cas ils le font, mais nous les avons dissuadés de vendre nos chaussures à un prix plus élevé. La chose n'arrive pas souvent, et ce n'est que dans les boutiques de chaussures de haut ton.

Q. Dans les boutiques de chaussures de haut ton où l'on doit payer des loyers très élevés, et c'est à ces personnes de haut ton que votre commandataire vend vos chaussures? Il peut se rencontrer des cas où vos chaussures ont été vendues plus que $4?—R. Oui, la chose a pu arriver dans certains cas. Nous avons eu bien rarement des difficultés de ce genre. Nous n'avons jamais pris de mesures à ce sujet. Cett edernière n'est en vigueur que depuis le commencement de l'année.

Q. Supposons que vos marchands commettent le péché de vendre vos chaussures moins que $4, qu'arriverait-il?—R. Nous retirerions nos chaussures.

Q. Il leur est toujours possible de les vendre plus cher, bien que vous les puniriez s'il leur arrivait de les vendre moins cher. Ils ne pourraient plus obtenir vos chaussures?—R. Non.

Q. Nous recommandez-vous cette manière d'agir comme étant un bon moyen de réduire le coût de la vie en ce pays?—R. Je maintiens, à la suite d'une enquête, que ce système de distribution nous a fait constater que notre pourcentage de profit, basé sur ces prix, est moins fort que celui que réalisaient d'ordinaire un grand nombre de marchands avant la mise en vigueur de ce système, et que si l'on ne nous permet pas de fixer le prix de revente en maintenant la qualité des chaussures que nous avons lancées sur le marché, nos ventes diminueront ou bien la qualité y perdra s'il nous nous faut faire une chaussure à meilleur marché. Il nous serait impossible de maintenir ces prix et faire les ventes si nous ne maintenions pas la qualité de nos marchandises.

Q. Je ne mets pas en doute la qualité de vos chaussures, il s'agit de savoir si ce système est avantageux pour le consommateur. C'est sur cė point que j'entretiens des doutes. Tout de même, continuons. Viennent ensuite les chaussures blucher, pointures 8 à 10½. Combien les vendez-vous au grossiste?—R. Pour les pointures de 8 à 10½ les prix varient de $2.60 à $2.72, pour le même genre de chaussures.

Q. Combien les revend-il?—R. Il les revend $3.20 et $3.35.

Q. Quel prix le détaillant doit-il les vendre s'il veut obtenir d'autres chaussures?—R. $4.75.

Q. Sont-ce des chaussures pointures d'adultes ou pointures d'enfants?—R. Pointures d'enfants.

Q. Pointures 11 à 2, quel est le prix de ces chaussures?—R. Voulez-vous dire notre prix de vente au détaillant ou au soldeur?

Q. Au soldeur?—R. Pour les pointures 11 à 2, chaussures du même modèle, le prix est de $3.52.

Q. Combien les revend-il?—R. $4.40.

M. Caldwell:

Q. Quel était votre premier prix?—R. $3.52.

Le président:

Q. Quel est le pourcentage ordinaire sur ces chiffres?

M. Gardiner: 28¾ p. 100, c'est le profit du détaillant.

Le président: Quel était le profit du grossiste?

[M. C. E. Hurlbut.]

M. GARDINER: Je n'ai pas fait ce calcul.

Le TÉMOIN: Je puis vous dire ce que représente le profit du soldeur. Le prix net des chaussures rendues à l'entrepôt est d'environ $2.71, puis il y a quelques item de dépenses, laissant un profit d'environ 13 p. 100.

Le président:

Q. Quels sont ces item de dépenses?—R. Les frais de vente et le reste pour la manutention.

M. Caldwell:

Q. Frais généraux?—R. Oui.

Le président:

Q. Quel est le pourcentage des profits bruts, c'est ce que nous voulons savoir?—R. Il serait d'environ 18 p. 100 sur les ventes.

Q. Vous faites beaucoup de réclame, n'est-ce pas, en faveur de ces chaussures?—R. Oui.

Q. Vous créez ce que l'on appelle la demande de la part du consommateur?—R. Oui, c'est ce que nous essayons de faire.

Q. Vous ne vendez qu'aux marchands de chaussures de la meilleure qualité?—R. Nous vendons aux marchands les plus importants par tout le Canada.

Q. Les marchands que vous nommez ainsi sont ceux qui font le commerce le plus important?—R. Bien, nous vendons à des marchands dans le district de Cobalt et nous pourrions difficilement les appeler des marchands de chaussures de haut ton. Ce sont d'excellents magasins, mais que l'on ne saurait faire entrer dans la même catégorie que certains magasins de Montréal. Ces chaussures sont vendues dans un grand nombre d'endroits, mais pas dans ce genre de magasins.

Q. Mais lorsqu'il y a des magasins importants, vous choisissez les plus prétentieux pour la vente de vos chaussures?—R. Pas toujours les plus prétentieux. On trouve nos chaussures dans ces magasins, mais je pourrais dire qu'on les trouve chez les marchands de chaussures les plus responsables.

M. Caldwell:

Q. Vendez-vous à plus d'un marchand dans une ville?—R. Oui. La seule restriction que nous avons imposée, c'est la vente à rabais parce que nous avons constaté que cette pratique avait nui considérablement à nos ventes l'an dernier.

Le président:

Q. Vous restreignez vos ventes aux marchands les plus importants et les mieux connus — est-ce là votre politique?—R. Oui. Dans la cité de Toronto, nous comptons plus de 100 clients.

M. Sales:

Q. Vous restreignez vos ventes aux marchands qui maintiendront les prix de vente que vous leur indiquerez?—R. Oui.

Le président:

Q. Supposons qu'un marchand très habile et bon vendeur trouve moyen de vendre à rabais et réussisse à réaliser un profit dont il se contente; pourra-t-il obtenir vos marchandises?—R. Non, monsieur.

M. CALDWELL: Il ne fait que taxer la compétence.

Le PRÉSIDENT: Ne taxe-t-il pas plutôt l'incompétence.

Le TÉMOIN: Je ne le crois pas. Nous avons fait une enquête soignée à ce sujet et nous avons constaté que l'opinion unanime des détaillants de chaussures

[M. C. E. Hurlbut.]

était la même que celle que nous avons recueillie à Kingston. Lorsque nous avons commencé, à Kingston, nous vendions à sept marchands dont trois vendaient plus ou moins au rabais, étalant les marchandises dans les vitrines, ou les mettant en vedette dans leurs magasins, et ainsi de suite. Nous avons constaté que les marchands qui faisaient le plus gros chiffre d'affaires dans ces villes ne portaient plus un grand intérêt à nos chaussures; nous ne pouvions plus leur vendre nos chaussures parce qu'ils ne pouvaient pas les vendre en réalisant un profit remboursant les frais de manutention, de sorte qu'ils ont mis nos chaussures de côté.

Q. Ceux qui vendaient ainsi au rabais pouvaient acheter ces chaussures?—R. Non, ils n'achetaient que certains modèles afin de pouvoir faire servir nos modèles de chaussures annoncées et lancées dans le public à attirer les clients dans leurs magasins pour vendre nos marchandises. Ils n'ont pas fait un usage légitime de nos marchandises.

M. Caldwell:

Q. Nous avons constaté que certains genres de commerce sont encombrés, qu'un trop grand nombre de marchands font le même commerce pour que ce commerce soit profitable. Votre politique encouragerait-elle un plus grand nombre de marchands à se lancer dans ce commerce? R. Non, je crois qu'elle aurait le résultat contraire.

Q. Vous dites avoir réduit le nombre des marchands?—R. Nous avons réduit le nombre des marchands à qui nous vendions à Kingston. Je cite ce cas à titre d'exemple. Nos ventes étaient devenues nulles à Kingston. Nous ne favorisions personne aux dépens d'un autre marchand dans la vente de nos marchandises. Les marchands qui vendaient nos chaussures à rabais n'étaient pas les plus importants ni les meilleurs. Ils utilisaient nos marchandises tout simplement comme une attraction pour attirer les clients à leurs boutiques. Il leur est arrivé souvent de ne pas forcer la vente de nos chaussures qu'ils avaient en magasin parce qu'ils ne pouvaient réaliser un profit en les vendant ainsi.

M. Elliott:

Q. Vous prétendez que votre système actuel protège le public contre le danger d'acheter une chaussure de qualité inférieure?—R. Absolument. L'an dernier nous n'avons distribué aux marchands détaillants qu'environ les deux-tiers de la quantité de chaussures que nous aurions dû distribuer l'an dernier si notre politique avait été meilleure, comme nous le constatons par les résultats de notre politique actuelle. Nous avons distribué au commerce de détail 250,000 paires de chaussures de toutes les pointures jusqu'à 10½. Nous avons constaté que grâce à ce système, nos ventes accusent 20,000 paires de plus que le chiffre de la même période correspondante l'an dernier. Les clients n'achètent pas nos chaussures pour le seul plaisir de ce faire. Si les clients ne recevaient dans nos chaussures une valeur correspondante aux prix qu'ils paient, nous ne pourrions pas vendre nos chaussures. Je puis vous dire le profit que réalise le détaillant sur ce modèle de chaussures, établissant qu'il ne peut pas maintenir son commerce en vendant à un prix inférieur.

Le président:

Q. Vous dites qu'un marchand ne peut pas maintenir son commerce s'il vend à un prix inférieur à tel prix. N'est-ce pas justement là le moyen d'en faire l'expérience en permettant la concurrence et laisser les fruits du succès aux plus habiles alors que les autres ne réussissent pas?—R. Bien, c'est un moyen joliment dispendieux que de faire servir à cet usage une marchandise annoncée comme la nôtre; nous l'avons appris à nos dépens; parce que nous avons laissé faire cela

[M. C. E. Hurlbut.]

pendant les deux dernières années nous avons vu notre chiffre d'affaires diminuer considérablement.

M. Gardiner:

Q. Combien vous a coûté votre publicité l'an dernier, monsieur Hurlbut?—R. Voulez-vous dire le total des frais de publicité?

Q. Oui.—R. Depuis 1911 nous avons payé $72,000 pour la publicité. L'an dernier nous avons dépensé $35,000 de ce chef à cause de l'état de nos affaires que nous avons voulu relever au moyen de la publicité, et je crois que nous y avons grandement réussi.

M. Caldwell:

Q. $35,000 l'an dernier?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Et quel a été le total de vos ventes l'an dernier?—R. Le total de nos ventes aux détaillants a été de $780,000.

Le président:

Q. Environ 5 p. 100 en frais de publicité?—R. Oui, monsieur.

M. Gardiner:

Q. Il est évident, monsieur Hurlbut, que le marchand qui vendait au rabais n'a pas vendu beaucoup de chaussures, est-ce ce que vous voulez dire?—R. Ma foi, nous avons constaté par expérience que le marchand qui vend au rabais n'essaie pas de vendre nos produits. C'est justement parce que nous avons dépensé beaucoup d'argent pour fin de publicité et parce que nous avons créer une demande que ces marchands tiennent à faire servir nos marchandises comme marchandises préférées dans le but d'attirer les clients à leurs boutiques et c'est ce qui arrive pour une marchandise autour de laquelle on a fait une grande réclame et que l'on a bien lancée dans le public, lorsque cette manière d'agir est tolérée.

M. Sales:

Q. Vendez-vous au marchand important ou au petit détaillant?—R. Nous vendons à la T. Eaton Company seulement.

Q. Et vendez-vous à cette compagnie avec les mêmes restrictions de vente? —R. Oui.

M. Elliott:

Q. Ces chaussures portent-elles la marque Eaton?—R. Non, monsieur.

Q. Pourquoi pas?—R. Parce que nous avons dépensé beaucoup d'argent pour faire connaître notre marque dans le public, monsieur Elliott, et nous ne croyons pas qu'il soit d'une bonne politique de marquer nos chaussures du nom d'une autre compagnie.

M. Sales:

Q. Je suppose que vous vendez directement de votre fabrique à la T. Eaton Company?—R. Oui.

Le président:

Q. Combien les leur vendez-vous?—R. Le même prix qu'aux marchands détaillants.

Q. Et la T. Eaton Company achète de vous de grandes quantités de chaussures à cinq ou sept boutons et de chaussures Blucher?—R. C'est là ce que la T. Eaton Company n'aime pas et j'espère que la presse n'en parlera pas trop,

[M. C. E. Hurlbut.]

mais c'est la vérité, les marchandises sont vendues au même prix net que le prix qu'obtient le détaillant et le commerce de détail.

Q. De votre marchand de gros?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. En vendez-vous une forte quantité?—R. Nos ventes sont basées sur un prix net et le prix est le même que le prix net du commerce de détail.

Q. Mais en vendez-vous une forte quantité à la compagnie Eaton?—R. Oui, une assez forte quantité de chaussures.

Le président:

Q. Si j'étais marchand de chaussures à Ottawa et si je désirais acheter une certaine quantité de vos chaussures je les paierais le même prix par l'entremise de votre marchand de gros que si j'étais M. Timothy Eaton lui-même?—R. Absolument le même prix.

Q. Et je suppose que la compagnie Eaton n'aime pas cela?—R. Bien, j'avoue que je n'aime pas tourner le fer dans la plaie de la Compagnie Eaton en répandant cet état de choses. Elle sait tout de même.

Q. Vous agissez ainsi dans le but, comme vous dites, de protéger votre grossiste et votre détaillant?—R. Dans le but de protéger notre détaillant et aussi notre produit contre une concurrence injuste qui éliminerait nos chaussures du marché. Je n'hésite pas à dire que la vente au rabais de nos chaussures finira tôt ou tard par éliminer complètement nos chaussures du marché canadien.

M. Gardiner:

Q. Quelles chaussures pendraient la place des vôtres?—R. Je ne le sais pas, mais ce serait probablement une chaussure plus commune. C'est là, selon moi, un des désavantages des marchandises dont le prix n'est pas fixé.

M. Caldwell:

Q. Monsieur le président, je crois que cette question est très intéressante. Si le marchand vendait vos chaussures meilleur marché, voulez-vous dire que vous ne réaliseriez aucun profit dans la fabrication de ces chaussures et que le public ne les achèterait pas?—R. A la vérité vous pouvez bien, messieurs, adopter une loi qui nous empêche de fixer le prix; mais vous ne pouvez pas adopter une loi qui oblige le détaillant à acheter nos chaussures si nous ne lui permettons pas de réaliser un profit suffisant.

Q. Ce n'est pas ce que je vous demande. Vous croyez que le détaillant réalise un profit moindre lorsqu'il les vend à un prix inférieur à celui que vous annoncez —supposant que tous les marchands agiraient ainsi qu'arriverait-il?—R. S'ils consentaient tous à ce faire?

Q. D'après la loi naturelle de la concurrence, croyez-vous que vos ventes diminueraient si les marchands vendaient à meilleur marché?—R. Je vous donne des faits patents de ce qui est arrivé à notre distribution par suite de cette question de vente au rabais. Et cela est général à tout le Canada.

Q. Avez-vous des cas isolés?—R. Non, général dans tout le Canada.

Le président:

Q. Il semble curieux, vous savez, monsieur Hurlbut, que lorsque vous fabriquez une bonne marchandise, le fait de la vendre meilleur marché au consommateur fasse diminuer le chiffre de vos ventes, à moins que nous n'achètions ces marchandises parce qu'elles se vendent un peu plus cher?—R. Puis-je vous dire ce que je considère être un profit raisonnable pour la moyenne des marchands détaillants?

[M. C. E. Hurlbut.]

Le PRÉSIDENT: Avant d'entreprendre l'étude de cette question nous allons ajourner. Si vous pouvez revenir à huit heures, nous essaierons de tout finir pour vous permettre de partir ce soir.

Le TÉMOIN: Je puis dans ce cas réserver ma place ce soir?

Le PRÉSIDENT: Vous agiriez sagement en ce faisant.

Le comité s'ajourne jusqu'à huit heures du soir.

Séance du soir

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions actuelles de l'agriculture au Canada s'est réuni de nouveau à huit heures sous la présidence du président, M. McMaster.

C. E. HURLBUT est rappelé.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre, s'il vous plaît, messieurs. Où en étions-nous lorsque nous avons ajourné? Voulez-vous continuer, s'il vous plaît?

Le TÉMOIN: Un autre point sur lequel je voudrais tout d'abord attirer votre attention c'est que je ne veux pas laisser votre comité sous l'impression que nous avons essayé de limiter notre rendement ou notre production de chaussures, d'aucune manière, grâce à ces méthodes de distribution. Nous sommes convaincus que grâce à ces méthodes nous augmenterons la production et par conséquent, tôt ou tard; réduirons le prix, par suite de la production augmentée et en essayant de limiter le nombre de marchands qui vendent nos chaussures. Nous n'agissons pas dans ce but. Nous avons envoyé la lettre que j'ai déposée au dossier à tous les marchands auxquels nous vendions nos chaussures avant la mise en vigueur de cette entente relative aux prix, et nous avons donné à tous, je crois, la chance d'être partie à cette entente à la condition que le prix de revente soit maintenu.

Le président:

Q. Permettez-moi de poser une question ici. Ce Philip Jacobi est-il le seul marchand de gros auquel vous vendiez?—R. C'est notre distributeur en gros pour tout le Canada.

Q. Vous ne vendez à aucun autre grossiste?—R. Pas le modèle Hurlbut, dont nous parlons actuellement. Nous fabriquons d'autres modèles de chaussures.

Q. Les vendez-vous à qui veut les acheter?—R. Non, nous les mettons sur le marché par l'entremise d'un soldeur dans chaque province.

Q. Et les autres soldeurs ne peuvent pas les acheter?—R. Non. Les conclusions de cette investigation nous ont fait constater que nous n'obtenions pas la coopération des marchands du Canada. Je pourraais vous citer des exemples d'un bout à l'autre du pays. J'ai parlé de Kingston. Je pourrais vous citer Vancouver où le commerce était en très mauvais état lorsque nous nous sommes mis à l'œuvre. Les prix d'alors étaient d'environ $4.75. On a commencé à réduire le prix; un marchand faisait une réduction de 25c. la paire, un autre faisait encore une réduction de 25c. jusqu'à ce que l'on en vint à mettre une annonce dans un tramway offrant ces chaussures à $3.50 la paire, ce qui était absolument le prix coûtant à Toronto pour les mêmes chaussures, sans réduction, et cette campagne a absolument désorienté notre commerce dans la cité de Vancouver.

Q. C'est une conduite des plus répréhensible.—R. Nous ne pouvions contrôler la situation, et nous avons compris qu'il nous fallait agir énergiquement à Vancouver, ce que nous avons finalement réussi à faire grâce à cette base du prix.

[M. C. E. Hurlbut.]

Q. Ce marchand qui a réduit le prix à $3.50 en a-t-il vendu une grande quantité?—R. Je le suppose, mais il n'a pas voulu acheter d'autres chaussures tant que la question n'a pas été tirée au clair. Il en a naturellement vendu une grande quantité.

Q. Un grand nombre de petits pieds ont eu ainsi le plaisir de se voir chaussés dans vos chaussures confortables, plaisir qu'ils n'auraient pas eu autrement.—R. Oui; à ce point de vue, c'était pour nous une bonne affaire, mais cela a été la cause de la ruine de notre commerce dans la cité de Vancouver jusqu'au jour où tout cela a été arrangé, et c'est là le danger d'un prix libre sur une marchandise reconnue grâce à une réclame. Si la même chose s'était produite par tout le Canada, il nous aurait fallu faire face à la concurrence basée sur le prix plutôt que sur la qualité. Nous avons essayé de maintenir la haute qualité de nos chaussures que l'on reconnaît, je crois, comme telles pour les enfants au Canada. De fait, nous disons qu'il ne se fabrique pas en Amérique aujourd'hui une chaussure meilleure que celle que nous fabriquons.

M. Milne:

Q. Nous pourrions conclure de cet avancé que si toutes les compagnies vendaient directement au public, il ne se vendrait pas de chaussures?—R. Non, monsieur, là n'est pas la question. Lorsqu'il s'agit d'une marchandise ordinaire, pas connue dans le public, ne portant pas de marque de commerce identifiant le produit et permettant ainsi d'assurer le client qu'il obtient la qualité à laquelle est attachée la réputation du manufacturier, le marchand peut bien plus facilement réaliser un profit exorbitant que lorsqu'il s'agit de nos chaussures. Je pourrais prendre, par exemple, un modèle de chaussures ne portant aucune marque et se vendant, disons, $3.10 la paire. Je pourrais aller trouver un manufacturier et lui faire réduire le prix de 10, 15 ou 20c. la paire, fabriquer cette chaussure sur une forme identique, et je pourrais placer cette chaussure dans vos boutiques, réaliser un profit de 60 p. 100 et m'en tirer comme si c'était une chaussure d'un prix plus élevé, pour autant qu'il s'agisse du consommateur, et ce dernier n'en aurait aucunement connaissance.

Q. Où serait la différence?—R. La différence se trouverait dans la qualité inférieure de la chaussure.

Q. Si le consommateur ne le savait pas?—R. Pourquoi permettrait-on au détaillant de réaliser un profit exorbitant sur un produit de qualité inférieure? Nous avons voulu maintenir un produit d'une très haute qualité. Nous savons que grâce à ce système, les détaillants réaliseront un profit moindre que celui qu'ils auraient réalisé sur une marchandise à prix libre, parce que nous savons que la seule chose—à ce propos, pour répondre à la question que me posait le président avant l'ajournement, le cas d'un marchand réalisant un profit plus élevé que celui que nous permettons, je n'en connais qu'un seul cas et c'est celui d'un marchand d'Orillia qui réalisait un profit de 60 p. 100 sur nos chaussures. Nous avons immédiatement vendu nos chaussures à un autre marchand qui s'est contenté, je crois, d'un écart de 40 ou 45 p. 100, et ce marchand a fait un bon commerce, tandis que l'autre, naturellement, a jeté les hauts cris. Nous lui avons alors répondu que nous aimions autant le marchand qui réduit les prix que celui qui les majore en prenant un profit exorbitant.

M. Sales:

Q. Vous travaillez en réalité à contrôler le profit exorbitant du détaillant?—R. Tout comme s'il vendait à réduction. Il y a des détaillants qui ne sont pas habiles, vous le savez.

[M. C. E. Hurlbut.]

Le président:

Q. Le bon marchand est celui qui se contente d'un profit qui n'est ni plus élevé ni moins élevé que ce que le manufacturier considère être un profit raisonnable; est-ce bien la définition du bon détaillant?—R. J'ai tout simplement fait la remarque, je ne sais trop si j'ai parlé du bon ou du mauvais marchand à ce propos.

Q. Selon vous?—R. Nous croyons, monsieur le président, qu'un détaillant ne peut maintenir son commerce s'il se contente d'un écart de profit plus faible que celui que nous avons déterminé pour ces marchandises.

Q. Vous avez fait vous-même le commerce de détail, je suppose?—R. Oui, il y a plusieurs années.

Q. Et vous savez quel profit un marchand devrait réaliser?—R. Je ne saurais dire que je sais le profit que tous les marchands devraient réaliser, non. J'ai une idée assez juste des profits et des dépenses du commerce de détail en général. J'ai fait certains travaux d'investigation à ce propos et j'ai ici une liste des profits et des dépenses d'une boutique où l'on vend les chaussures au détail. Les ventes sont de 100 p. 100—tenez-vous à ce que je vous lise cela?

Q. Si ce n'est pas trop long?—R. Je ne vous donnerai que les chiffres bruts. Profits bruts, 33.1 p. 100; profit net 9 p. 100, dépenses, 24 p. 100. Maintenant, tout cela dépend beaucoup du genre de boutique. Certains marchands peuvent bien réussir avec un écart de 21 p. 100, tandis qu'un autre demandera 29 p. 100 et, comme question de fait, à la suite des prix que nous avons fixés pour la revente, le marchand dont vous parliez avant diner vendrait ainsi nos chaussures en réalisant un écart de profit moindre que le marchand situé dans un district où tout se vend moins cher.

M. Sales:

Q. Croyez-vous que le marchand doive réaliser un profit net de 9 p. 100 après s'être payé un salaire sur le chiffre d'affaires dans le commerce des chaussures?—R. Je ne suis pas en mesure de répondre dans l'affirmative ni dans la négative, cela dépend en grande partie du genre de commerce que fait ce marchand.

Le président:

Q. C'est justement ce que vous faites en fixant le prix et le pourcentage de profit qu'il doit faire.—Je parle du commerce ordinaire; il y a des boutiques où l'on fait un commerce ayant un caractère distinctif et il leur faut alors réaliser un écart de profit plus fort.

M. Sales:

Q. Combien de fois renouvellera-t-il son stock dans un an?—R. Je ne suis pas en mesure de le dire.

Le président:

Q. Lorsque vous faisiez le commerce de détail, combien de fois renouveliez-vous votre stock dans une année?—R. La moyenne serait probablement de trois fois au plus.

Q. Cela fait 27 p. 100, après vous être payé un salaire sur le placement?—R. Ces chiffres ont été préparés par l'Association des marchands détaillants, je crois, des Etats-Unis, et je ne...

Q. Vous ne les donnez pas comme étant les vôtres. Certains marchands sont sous l'impression qu'ils ont droit à un profit très élevé?—R. Nous avons tiré ces chiffres, monsieur le président, d'un questionnaire que nous avions envoyé à tous les marchands détaillants qui vendaient les chaussures Hurlbut lorsque

[M. C. E. Hurlbut.]

ce système a été inauguré, et voici la liste des questions que nous leur avons posées.

Q. Cela serait intéressant.—R. C'est en nous basant sur les réponses à ces questions que nous avons établi la moyenne des dépenses du commerce de détail, et ainsi de suite, dans tout le Canada.

M. Milne:

Q. Croyez-vous que s'il n'y avait à Ottawa qu'environ la moitié du nombre actuel de marchands de chaussures, ces marchands pourraient se contenter d'un écart plus faible que celui qu'ils font aujourd'hui?—R. Je ne suis pas en mesure de l'affirmer, monsieur. Je ne connais pas la question. En réalité nous ne sommes pas beaucoup en contact avec les marchands détaillants nous-mêmes, si ce n'est par suite de ce questionnaire que nous avons envoyé dans le but de nous rendre compte de ce qu'il en coûtait pour faire ce commerce. Nous savons qu'il existe un grand nombre d'embarras aujourd'hui dans le commerce de chaussures au détail, des embarras financiers. Nous savons que le commerce n'est pas dans une condition bien prospère.

Q. La raison qui m'a fait vous poser cette question m'est apparue samedi dernier alors que, voulant acheter une paire de chaussures, j'ai visité treize boutiques sur les rues Rideau et Sparks?—R. Je ne sais pas si l'on peut en limiter le nombre en vertu d'une loi, mais la chose serait plutôt difficile à faire.

Q. Si vous réalisez un profit important et si les marchands déploient beaucoup de zèle?—R. La difficulté, je crois, repose en grande partie dans le commerce de détail. Un homme reçoit quelques milliers de dollars et s'imagine qu'il peut entreprendre un commerce de détail sans probablement posséder les connaissances voulues. Je crois que c'est probablement là une des raisons qui font qu'un grand nombre des marchands les moins solides se trouvent dans cette position à l'heure actuelle, bien que je ne puisse...

Le président:

Q. Vous aidez cet homme qui ne possède pas les connaissances suffisantes de son commerce à se maintenir en disant au détaillant le prix exact auquel il doit vendre ses marchandises, lui indiquant le prix auquel il doit revendre ses marchandises?—R. Nous préférons de beaucoup vendre aux marchands établis depuis plusieurs années.

Q. Revenant à ce questionnaire, à combien de personnes l'avez-vous envoyé?—R. Je n'en suis pas certain; je crois que nous l'avons envoyé à la plupart des marchands qui achetaient nos chaussures.

Q. Combien?—R. Je pourrais dire probablement cinq cents.

Q. Combien de réponses avez-vous reçues?—R. Je ne sais pas au juste; nous en avons reçu un bon nombre.

Q. En avez-vous reçu une centaine?—R. Je crois que nous en avons reçu plus qu'une centaine.

Q. En avez-vous reçu cinq cents?—R. J'en suis assez certain, mais je ne puis préciser de mémoire.

Q. Avez-vous demandé à l'un quelconque des consommateurs s'il approuvait cette idée d'un prix déterminé?—R. Non, il est joliment difficile de se mettre en contact avec le consommateur.

M. Elliott:

Q. Avez-vous des chiffres établissant le coût de production?—R. Oui, monsieur.

Q. Cela pourrait être intéressant.

[M. C. E. Hurlbut.]

Le président:

Q. Oui; nous avons probablement épuisé le sujet. M. Hurlbut est d'avis qu'il est avantageux pour son genre de commerce de fixer les prix?—R. Nous sommes convaincus que c'est non seulement une protection pour le marchand et pour nous-mêmes, mais nous croyons aussi que c'est une protection pour le public.

Q. Cela protège le public contre le danger d'obtenir des marchandises trop bon marché et aussi des marchandises trop dispendieuses. Voulez-vous nous dire si c'est là l'entente que vous demandez à vos clients de signer?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Que va-t-il advenir de celui qui achète vos chaussures, comme le cultivateur, qui, lui, doit vendre ses produits sur le marché libre où la concurrence est générale dans le monde et où cette concurrence est faite parfois par des gens qui ne portent pas de chaussures; il me faut vendre mes produits sur le marché libre où se fait la concurrence, et je dois acheter vos chaussures à un prix fixe; que m'arrivera-t-il en fin de compte?—R. Si les cultivateurs se trouvent dans une position aussi triste que celle-là, j'en suis bien peiné pour eux.

Q. Je vais attirer votre attention sur certains chiffres que j'ai ici dans le but de vous montrer ce que vous faites en ce pays. Il s'agit d'un sommaire du commerce du Canada pour les douze mois finissant en mars; effets de colons importés au pays, $6,205,000; effets de colons exportés, $7,971,000. C'est ce que vous faites pour votre pays; vous ne faites que chasser les gens le plus vite possible parce qu'il en coûte trop cher pour vivre en ce pays. Puisque vous vous intéressez plus à votre commerce de détail, et il nous faut des marchands détaillants, je l'admets, mais je ne sais pas si nous avons besoin d'un aussi grand nombre — si vous portez plus d'intérêt à garder vos marchands détaillants que vous ne l'êtes à garder vos clients?—R. Quelle est la solution?

Q. Bien, vendez vos marchandises au consommateur aux plus bas pris possible?—R. Nous sommes sous l'impression que c'est ce que nous faisons.

Q. Je ne crois pas que vous lui donniez la même chance que celle que vous donnez à Eaton, puisqu'il peut réaliser un écart de 20 p. 100?—R. Il ne le peut pas.

Q. Je ne crois pas que vous agissiez avec justice à 35 p. 100?—R. La maison Eaton ne peut pas faire affaires sur une base de 20 p. 100. La seule manière dont la maison Eaton ou qui que ce soit puisse faire affaires à meilleur compte que les autres c'est en achetant aussi à meilleur compte, à prix plus bas. Le pourcentage de la maison Eaton est probablement le même que celui de la moyenne de tous les marchands détaillants, et la seule manière qu'il lui soit possible de vendre à des prix plus bas est de payer elle-même des prix plus bas que ceux que paient ses concurrents dans le district, ce qui n'est pas une concurrence juste parce que cela éliminerait la production de ces marchandises. Les autres marchands ne pourraient pas les acheter et ne pourraient pas les vendre.

Le président:

Q. Ne vous êtes-vous jamais arrêté au fait que le marchand qui peut maintenir son commerce grâce au pourcentage le plus faible possible est celui qui réussit à la longue, tandis que l'autre ne réussira pas, et ce n'est pas travailler à améliorer nos conditions économiques en ce pays que d'essayer de maintenir un commerce où il en coûte plus cher pour faire passer les marchandises du producteur au consommateur qu'un commerce qui fera passer ces marchandises à prix plus bas du producteur au consommateur?—R. Oui, monsieur, nous le savons; cela est absolument vrai à ce point de vue; mais nous croyons que c'est

[M. C. E. Hurlbut.]

justement ce qu'a fait notre méthode de distribution. Nous croyons que la demande que nous avons créée chez le consommateur par suite de notre réclame nous a permis d'obtenir un rendement de fabrication que nous n'aurions pas obtenu et que nous n'aurions pu obtenir d'aucune autre manière, et si nous n'avions pas obtenu ce rendement notre coût de fabrication aurait été plus élevé par suite de l'augmentation de nos dépenses indirectes.

Q. C'est ce que vous prétendez; nous comprenons votre position. Permettez-moi de vous poser cette question: vendez-vous aux Etats-Unis?—R. Non, monsieur.

Q. La raison de cette abstention?—R. Jusqu'à la seconde moitié de l'année dernière, une bonne part de notre production a été absorbée par le marché domestique.

Q. Vous adressez-vous au marché américain pour l'écoulement d'une partie de votre production?—R. Non.

Q. Et pourquoi non?—R. Nous sommes d'avis que le marché canadien est en mesure d'absorber l'ensemble de notre fabrication.

Q. Parlez-nous de vos frais de production?—R. Si l'on me permet de donner un exemple relatif à certains détails, on verra. . .

Q. Votre témoignage en entier est en cause et vous feriez bien de faire quelque démonstration?—R. La chaussure que je décris ici porte le n° 3337, et est à boutons brevetés avec haut de tige renforcé; c'est la chaussure pour enfants. Le coût total de fabrication, frais généraux commerciaux et tout compris arrive, pour cette chaussure, à $2.46.

Q. Comment y arrivez-vous?—R. Désirez-vous connaître les item un par un?

Q. Oui; $2.46 par chaussure?—R. Oui.

Q. Comment?—R. L'empeigne en cuir verni et le bout nous viennent dépendamment du reste—nous avons chiffré ce coût par soixante paires, libre d'effectuer par après la répartition; vais-je donner mes chiffres tels quels?

Q. Donnez ce que vous avez?—R. $7.24. Bouts: $4.52; tige renforcée en veau: $19.86; doublures: $3.36; revers: $1.08; tirants de derrière, 72c.; soit un total de $36.78.

Q. Pour soixante paires?—R. Oui.

Q. A savoir $2.46 la paire?—R. Oh! non; cela pour le haut de la chaussure. Puis arrive ce qu'on appelle le matériel accessoire. Je puis vous en donner le chiffre par article ou par groupe ou au total.

Q. Qu'est-ce que le matériel accessoire?—R. Les revers de la tige, le renforçage des boutons, les semelles-chêne que l'on place au milieu de la semelle, ganses, semelles doubles en laine d'agneau, contreforts-chêne avec toile et des bouts en veau-chêne—et ainsi de suite; le tout se monte à $44.92; enfin vient la main-d'œuvre et les frais de gestion.

Q. Voyons la main-d'œuvre?—R. Les frais totaux de main-d'œuvre d'atelier sont de $33.70.

Q. En quoi consiste la main-d'œuvre d'atelier?—R. Celle de l'atelier de taillage, atelier d'assemblage, atelier de formes, atelier de sous-pied, inspection. . .

M. Sales:

Q. En somme la confection de la chaussure?—R. C'est la main-d'œuvre qui travaille directement à la chaussure à la pièce. Le fardeau d'atelier est de $4.93.

Le président:

Q. Qu'est-ce que le fardeau d'atelier?—R. Frais généraux tels que salaire du contre-maître directement en charge de l'atelier, et autres rubriques, vernissage, fil et tous menus travaux de toute sorte qui ne se comptent pas par pièce de chaussure; tout cela est porté au compte de l'atelier individuel et calculé au pro-

[M. C. E. Hurlbut.]

rata du nombre de paires sur une base générale; les accessoires comportent aussi $2.45 de main-d'œuvre.

Q. Le chiffre des accessoires?—R. $44.92.

Q. Où entrent?—R. $2.45 de main-d'œuvre. On fait le calcul comme ceci, les item entrant dans la préparation des bouts en veau et des contreforts pour soixante paires, nous amènent à $3.55, avec en sus le travail de la main-d'œuvre chargée de ce soin. Un chiffre d'ensemble de ce travail de la main-d'œuvre nous donnerait $36.78, et le matériel sorti du magasin, $44.92.

Q. Une minute, s'il vous plaît—R. Matériel taillé: $36.78.

Q. Accessoires avec en sus une certaine somme de travail manuel: $44.92?—R. Oui.

Q. Main-d'œuvre: $33.70?—R. Oui.

Q. Et les frais d'atelier?—R. $4.93; frais généraux d'exploitation: $8.30.

Q. Que voulez-vous dire?—R. Les frais d'entretien, combustible, réparations et ainsi de suite.

Q. Quel chiffre donnez-vous?—R. $8.30; royauté pour soixante paires: 55c.

Q. Il s'agit d'une chaussure brevetée?—R. Non; mais nous utilisons les machines à royauté de l'*United States Shoe Machinery Company*. Les brevets n'y sont pour rien du tout. Coût du déchet: $1.10. Mais ce déchet monte souvent bien plus haut. Nous nous trouvons souvent dans une situation assez difficile pour les chaussures de cuir verni ou quelque chose d'approchant, les pertes de déchet arrivant quelquefois jusqu'à $5 pour une caisse de chaussures. Enfin, les frais commerciaux généraux: $15.64.

Q. Qu'est-ce là?—R. Cela comprend nos frais de bureau, les intérêts, les escomptes, les frais de banque, la publicité en matière d'assurance et tout. Enfin arrive un chiffre de 3c. pour remboursement d'obligations.

Q. L'amortissement de la dette?—R. Oui.

Q. Vous devriez faire entrer cet item au compte des profits et non à celui des frais de production?—R. Ce chiffre entre sous la rubrique des frais commerciaux et non dans les frais de fabrication.

Q. Non, mais je ne vois pas que cette somme puisse entrer dans le coût de production vu qu'elle constitue une déduction de vos profits?—R. La chose est de peu d'importance: 3c.

Q. Sur soixante paires; mais il me semble que, dans la comptabilité, vous ne devriez pas porter cet item aux frais de production. Il s'agit du rachat d'obligations?—R. Oui, et le total d'ensemble nous donne $2.46 par paire.

Q. A quel chiffre arrivons-nous pour soixante paires?—R. A $147.72.

Q. Quelle proportion y trouvons-nous de main-d'œuvre à $33.70, selon vous; quel pourcentage cette rubrique représente-t-elle dans l'ensemble?—R. Je n'ai pas fait ce calcul.

Q. Veuillez donc effectuer ce chiffrage pour nous. Nous entendons si souvent jeter le blâme sur le coût exorbitant de la main-d'œuvre en matière de cherté des prix, qu'il devient tout à fait intéressant de savoir dans quelle proportion la main-d'œuvre entre dans le coût de fabrication d'une paire de chaussures?—R. Une bonne part de ce chiffre vient du travail de comptabilité du coût de fabrication, travail qui assure l'exactitude des comptes; je ne sais s'il existe deux façons identiques de dresser la comptabilité des frais de fabrication; ainsi nous faisons entrer dans nos frais d'atelier le vernis et autres choses qui participent au coût matériel de la fabrication.

Q. Mais vos frais d'atelier ne sont que de $4.93; et dans ce travail la rémunération de la main-d'œuvre semble assez restreinte: $33.70?—R. Pour les frais généraux d'atelier, la personne qui s'acquitte du soin de transporter la marchandise d'un atelier à l'autre entre dans cette rubrique, en sus de certains autres frais d'entretien. C'est affaire de système de chiffrage du coût de revient, à

[M. C. E. Hurlbut.]

savoir s'il s'agit d'un travail à la pièce strictement dans un item que l'on puisse rattacher à quelque compartiment de la confection. Ce que je puis dire ici est que le travail manuel direct sur cette somme entre pour $36.15, et le matériel, pour $36.78; quant à $44.92 moins $2.45, la main-d'œuvre directe que nous avons chiffrée comme telle compterait pour le tiers.

Q. Et vous dites que vos chaussures vous coûtent $2.46 la paire?—R. $2.60. Soit 5.7 p. 100 sur le coût de revient, et 5.4 p. 100 sur les frais de vente.

Q. Combien de fois effectuez-vous le roulement de votre capital? Vous renouvelez constamment votre marchandise, mais combien de fois croyez-vous effectuer le roulement de ce capital dans le cours d'une année?—R. En capital-actions? Le capital de premier établissement a été de $151,000, et notre fonds de roulement de $650,000.

Q. Il arrive donc que votre capital total n'entre pas dans ce que vous appelleriez votre fonds de commerce?—R. Non.

Q. Combien de fois effectuez-vous le roulement de votre argent, en chiffre brut?—R. Qu'avez-vous dans l'idée pour les effets que je devrais inclure?

Q. Tout d'abord exclure votre capital fixe, à savoir: immeubles, terrain, machinerie et outillage général. Cela, c'est votre capital fixe. Le reste constitue le capital flottant. Combien de fois renouvelez-vous votre capital flottant?—R. Pour le matériel en mains à la fin d'une année quelconque, l'année dernière, par exemple, si j'ai bonne mémoire, le chiffre est monté à $204,000 en marchandises.

Q. Combien de fois effectuez-vous le roulement?—R. Ici se présente la question du capital de $151,000. Cet item doit-il y entrer?

Q. Non.—R. Je ne suis pas comptable.

Q. Moi non plus, mais je puis dire que votre capital flottant est l'argent qui vous sert à faire vos transactions, et non l'argent que vous avez placé dans l'acquisition de la machinerie et l'immeuble.—R. Eh bien, en peut dit, en chiffres ronds, $204,000, et il se peut que nos prêts bancaires arrivent à environ $100,000.

Q. Il est fort possible que vous n'ayez rien de plus en richesse réelle qu'un peu moins que le capital-actions. Vous avez emprunté des banques. Vous avez exploité votre commerce avec des fonds d'emprunt. Combien votre fabrique vous a-t-elle coûté en chiffres ronds? Je vous demande ces choses en sous-entendant que d'y répondre ne rencontrera chez vous aucune opposition.—R. Je n'y vois rien d'anormal. Je puis parfaitement vous fournir le coût exact de notre fabrique. Je crois l'avoir ici. Bâtiments: $72,000.

Q. Ces bâtiments portent une émission d'obligations, je suppose?—R. Oui, notre entreprise, coins et patrons exceptés, et ce qui y ressemble, est évaluée à $87,000.

Q. Et le solde de votre capital est en marchandises, il représente votre faculté de rachat pour la marchandise que vous aviez en mains?—R. Oui.

Q. Serait-ce là une façon assez exacte d'imaginer la situation? Vous prétendez avoir $200,000?—R. Oui, en matière première.

Q. Et vous deviez un certain argent sur ce matériel?—R. Oui, possible.

Q. Vous avez emprunté de la banque. Possible que vous ayez fourni des garanties sous le régime de l'article 88 de la loi des banques, mais enfin tout cela ne vous appartenait pas en propre?—R. Non.

Q. Je me demandais s'il serait raisonnable de prétendre que le capital de votre entreprise, bien à vous, et que vous jetiez dans le roulement sans désemparer pourrait arriver à $90,000.—R. Il arriverait à davantage.

Q. Réduisons votre dette flottante de votre actif flottant, et nous aurons le chiffre exact?—R. L'excédent d'argent liquide sur le passif courant arriverait exactement à $100,000.

[M. C. E. Hurlbut.]

Q. Serait-il raisonnable de dire que cette somme a constitué votre capital commercial?—R. Je me demande si la chose serait juste ou non.

Q. Qu'en pensez-vous, messieurs? Serait-ce là le meilleur mode de chiffrer cet état, en prenant pour acquis que cette somme est raisonnable?—R. Notre excédent total a été de $151,000, et je ne vois pas que l'on doive l'estimer audessous de ce chiffre.

Q. Si ce n'est qu'une bonne partie de cet excédent était en terrain et immeubles que vous ne pouviez mettre en roulement; ainsi disons $100,000.

M. Caldwell:

Q. Vos chiffres comportent la dépréciation immobilière?—R. Oui.

Q. De même que les intérêts sur la mise originale?—R. Non, nous ne comptons pas nos profits et pertes; ou encore notre système de chiffrage de coût de revient fait que nous ne comptons pas les intérêts sur notre mise de fonds.

Le président:

Q. En portant à $100,000 votre capital commercial, j'oserais affirmer que vos ventes trahiraient le nombre de roulements effectués?—R. $650,000 pour l'année dernière.

Q. Serait-il raisonnable de dire que vous avez effectué le roulement de votre capital initial environ six fois? La chose aurait-elle chance de passer pour équitable?—R. Je le crois. J'ignore si c'est bien là la méthode employée pour chiffrer le roulement, mais il semble...

Q. La chose semble raisonnable?—R. Oui.

Q. Quel est le chiffre avoué sur les ventes?—R. Sur cette chaussure en particulier ou sur nos profits de l'année?

Q. Sur les profits de toute l'année?—R. Pour 1922, les profits ont été de 3.5 p. 100 sur notre roulement.

Q. Ce qui vous amènerait à environ 18 ou 20 p. 100 de votre mise de fonds? —R. Pour être plus exact, le chiffre total des profits a été de $23,098.

Q. Pour une mise de $151,000?—R. Oui, soit 15 p. 100 sur le capital.

M. Milne:

Q. Quinze pour cent et une décimale?—R. Oui.

Le président:

Q. Voilà, monsieur, qui est parfaitement satisfaisant. Vous ne représentez pas une de ces victimes dont a parlé avec tant de sentiment l'autre soir le secrétaire de l'Association des Manufacturiers de Chaussures?—R. Non, pas encore.

Q. Et vous n'avez jamais songé à pénétrer sur le marché américain?—R. Non, monsieur.

Q. Parce que vous êtes d'avis que le marché canadien peut absorber tout votre travail?—R. Notre entreprise n'est pas fort importante et nous sommes d'avis de garder notre produit ici.

M. Elliott:

Q. La marchandise américaine vous fait-elle concurrence sur le marché canadien?—R. Non, il n'existe pas de marchandises fabriquées aux Etats-Unis qui nous fassent une lutte directe. Il existe à Rochester une fabrique avec laquelle nous sommes sur un niveau assez égal pour la catégorie de la marchandise fabriquée; j'en ai un échantillon ici même. La chaussure porte le même numéro mais le rendement de cet établissement n'a jamais été fort considérable. On y fabrique environ six ou sept cents paires par jour, alors que nous fabriquons quelquefois jusqu'à 1,800 paires par jour; de plus cette maison ne fait pas une chaussure

[M. C. E. Hurlbut.]

tout à fait égale à la nôtre en qualité; enfin elle ne pourrait engager la lutte sur notre marché.

Le président:

Q. Quand avez-vous débuté, M. Hurlbutt?—R. Notre première entreprise date de 1902; elle était installée à Toronto.

Q. Quel était votre capital alors?—R. Oh, bien modeste, presque rien.

Q. Plus que 5c., tout de même?—R. Certainement; j'avais quelques cents dont j'ai oublié le chiffre exact.

Q. Est-ce $25,000?—R. Oh, non.

Q. $10,000?—R. Probablement une couple de mille dollars. Je crois me souvenir que j'ai dû emprunter la plus grande partie de cette somme.

M. Sales:

Q. En quelle année?

Le président:

Q. Les débuts datent de 1902 avec un capital d'environ $2,000?—R. Pas entièrement emprunté.

Q. Vous avez débuté avec un capital d'environ $2,000 dont une partie était empruntée?—R. Oui.

Q. Et depuis, l'argent qui a été placé dans cette entreprise vient-il de l'entreprise même ou constitue-t-il un apport nouveau venu de l'extérieur?—R. Presque tout cet argent est sorti des activités de l'entreprise, à part, bien entendu, cette émission d'obligations qu'il a fallu faire pour l'érection de la nouvelle bâtisse.

Q. Quel a été le chiffre de cette émission d'obligations?—R. $90,000.

Q. Avez-vous jamais fait la comparaison avec la production américaine?—R. Oui, monsieur. J'ai ici les deux chaussures. Il s'agit d'une chaussure fabriquée aux Etats-Unis et on y verra comme il est facile de tromper le public sur la qualité d'une chaussure. Possible que vous ayez tous, messieurs, vu côte à côte ces deux chaussures, l'américaine et la canadienne. Vous n'apercevriez pas une grande différence entre les deux mais si je vous affirme que la chaussure américaine a été fabriquée de cuir de porc à semelle de troisième qualité dont le prix est de moitié moins élevé; qu'elle comporte un bout appelé cabaretta alors que nous employons la peau de veau; cela vous fait voir l'économie que ce détail représente pour l'usage ordinaire de la chaussure. La durée des deux n'est pas la même.

Q. Le coût en est-il le même?—R. Non, monsieur, et c'est bien là que gît l'erreur d'importer des chaussures des Etats-Unis. Cette chaussure porte le nom de See Saw, et elle est fabriquée à Rochester, dans l'état de New-York. J'ai fait le calcul du prix de cette chaussure en m'appuyant sur le coût du matériel à faire entrer dans un article de cette qualité. Je viens de vous fournir le coût de notre chaussure. Or la See Saw coûterait $1.93 contre $2.64, prix de la nôtre. En d'autres termes, cette chaussure pourrait s'écouler à $2.12 au lieu de $2.60.

M. Caldwell:

Q. La différence résiderait dans le matériel?—R. Oui.

Q. On pourrait dire la même chose pour la main-d'œuvre?—R. Oui.

Le président:

Q. Cette chaussure fabriquée aux Etats-Unis, pourriez-vous la fabriquer ici au même prix qu'on le fait aux Etats-Unis?—R. J'ignore ce qu'elle coûte aux Etats-Unis. Possible que je puisse vous donner une idée de son prix de vente aux Etats-Unis. Je possède un catalogue daté du 1er septembre 1922, émis par la

See Saw Shoe Company, Inc., de Rochester, dans l'état de New-York, et j'ai tâché de trouver au catalogue ce qu'est le numéro de la compagnie pour cette chaussure. Mais je m'y perds quelque peu.

Q. Donnez un chiffre aussi approximatif que possible.

M. Caldwell:

Q. Différence du coût du matériel dans cette chaussure?—R. Le matériel de cette chaussure a coûté $20.78 additionné de $29.24.

M. Sales:

Q. Vous avez affirmé que cette chaussure vous coûtait $2.46?—R. Oui.

Q. Et cette dernière, $1.93?—R. Oui.

Q. Déduisons $1.93 de $2.46, ce qui nous donne 53c. de la paire. Ceci multiplié par 60 nous donne $31.80 de moins pour le matériel.—R. Je me demande comment vous arrivez à ce chiffre. J'ai ici des données dont je certifie l'exactitude.

Q. Votre chaussure coûte $2.46?—R. Oui.

Q. Et cette chaussure américaine, $1.93?—R. Oui. Mes données montrent $1.16 4/10 pour la chaussure américaine.

Q. Je prends vos chiffres: $2.46 et $1.93, et j'établis l'écart?—R. $2.46 et $1.93. Où arrivez-vous?

Q. J'arrive avec 53c. d'écart.—R. Il y erreur quelque part.

Q. Ce sont vos chiffres.

Le PRÉSIDENT: Vous voyez où M. Sales arrive?—R. Que 53c. s'étend sur votre $29.34. Il peut y avoir une différence de main-d'œuvre.

M. Sales:

Q. Vous avez déclaré que l'écart se trouvait dans le prix du matériel et que la main-d'œuvre ne présentait pas de différence notable?—R. Exact. La main-d'œuvre est à peu près identique.

Q. Frais généraux de même.

M. McKay:

Q. La main-d'œuvre elle-même, comme telle, reviendrait au même?—R. La main-d'œuvre coûte absolument le même chiffre. Il y a que le matériel d'un côté coûte $36.78, et de l'autre, $20.78, soit une économie de $16. Là, coût du matériel: $44.92, ici $29.24. Soit écart de $15.68, n'est-ce pas?

Q. Moins $15.68.—R. Oui.

Le président:

Q. Permettez que je vous pose cette question. Pour arriver à la production économique de la chaussure, quelle importance doit avoir une entreprise ou fabrique?—R. Je me demande si je puis répondre à cette question.

Q. Qu'en pensez-vous?—R. C'est beaucoup affaire d'administration. Je ne crois pas qu'il y ait de limite d'économie si l'on recourt à une certaine politique administrative.

Q. Il nous est venu des gens pour dire qu'ils sont dans l'impossibilité de soutenir la concurrence américaine parce que, vu le faible chiffre de la population acheteuse au pays, il faut procéder en affaires sur une petite échelle. Or je suis d'avis que cette façon de penser semble devoir être exploitée à outrance, qu'elle l'a été, et je serais aise, ayant affaire à un fabricant qui a réussi, malgré des débuts fort modestes, à mettre sur pied une entreprise assez importante, de connaître votre sentiment sur l'importance que requiert la production économique dans une manufacture de chaussures.—R. Je me demande si j'ai bien étudié cet aspect de la question. La chose dépend beaucoup de la catégorie de chaussures que l'on

[M. C. E. Hurlbut.]

fabrique de même que de la marge que l'on peut octroyer à la spécialisation. On nous demande souvent ce qui nous empêche de nous adresser directement à la clientèle des détaillants. Pour cela il nous faudrait probablement fabriquer plus de catégories de chaussures afin de pouvoir, par le volume de la production, satisfaire à la demande. Il faudrait probablement adopter une spécialité.

Q. Que pensez-vous du coût de revient au pays en regard de celui des fabriques de chaussures américaines?—R. Nous pensons que la comparaison est toute à notre avantage. La réalité est que personne aux Etats-Unis ne fabrique la catégorie de chaussures que nous mettons en vente. Il me semble que notre production est quelque peu meilleure que la leur, et que notre chaussure de grand luxe l'emporte sur ce qui se fabrique de mieux que je sache, aux Etats-Unis. La différence est assez difficile à établir.

M. Elliott:

Q. L'écart entre les prix canadiens et américains viendrait-il uniquement de la qualité de la marchandise?—R. C'est ce que j'ai trouvé en maintes occasions. Je me souviens que, au cours des séances du Bureau du Commerce, j'ai poussé certaines investigations chez nos voisins. En fait, j'ai traversé la frontière et ai mis la main sur une chaussure sortie de la maison dont je vous ai parlé, à Rochester, me faisant donner le prix de détail courant de cet article. J'ai obtenu une chaussure à 20 p. 100 meilleur marché que le prix courant d'alors. C'était une chaussure identique à celle-ci, soit $2 contre $2; or travaillant sur une plus vaste échelle que nous, ces gens tiraient 10c. de plus que nous de leur article. Tout dépend de l'échelle d'excédent du cuir. Certaines fois il arrivera que leurs prix seront plus bas que les nôtres, et plus élevés d'autres fois.

Q. Avez-vous des droits à acquitter sur le cuir que vous utilisez?—R. Nous faisons venir fort peu de cuir des Etats-Unis. Le Canada nous fournit tout. Le cuir verni coûte environ 2c. le pied de plus aux Etats-Unis qu'au Canada.

M. Caldwell:

Q. Il faudrait bien peu de chose pour vous protéger contre le fabricant américain qui vend chez lui plus cher que vous ne vendez ici?—R. Vous parlez de nous en particulier.

Q. Oui.—R. Nous n'avons jamais tenu compte de cette situation en établissant notre coût de vente.

Q. Ne croyez-vous pas que l'enlèvement des droits changerait quelque peu la situation?—R. Il ne le ferait pas, en tant que nous puissions offrir au consommateur un article de qualité. Dans l'affirmative, et en réussissant à éliminer certaines causes déprimantes qui se sont manifestées l'an dernier, je ne pense pas que pour une chaussure comme celle que nous avons mise sur le marché, il en résulte le moindre changement.

Q. Une bonne chaussure n'a pas besoin qu'on la protège?—R. Je ne parle que de notre propre chaussure. En fait je suis d'avis que, tout compte fait, l'industrie canadienne de la chaussure ne pourrait se maintenir. . .

Le président:

Q. Nous avons entendu cette complainte. On nous l'a servie jusqu'à plus soif. Votre industrie peut-elle se maintenir par elle-même?—R. Oui, pourvu que vous ne veniez pas, messieurs, nous réglementer dans notre domaine d'imposition des prix. Nous fabriquons une chaussure de qualité et nous en informons le public acheteur. On nous croit apparemment car on nous en a acheté 250,000 paires, alors que l'an dernier on n'en a pas même acheté 150,000, chiffre que nous eussions dû atteindre sans ce qui s'est produit.

[M. C. E. Hurlbut.]

L'hon. M. Tolmie:

Q. Vous avez dit que la chaussure américaine se fabriquait à Rochester, article semblable au vôtre et coûtant 50c. de moins de fabrication?—R. Oui.

Q. Mais il nous semble comprendre que si l'on enlevait complètement les droits, vous ne ressentiriez pas l'effet de la concurrence de la part de cette chaussure?—R. Je n'ai pas parlé du prix de revient. J'ai affirmé que nous étions en mesure de fabriquer ce produit à bien meilleur compte avec même qualité de matériel.

Q. Vous avez déclaré que cette chaussure offrait tant d'avantages de présentation que le client ordinaire ne pouvait établir la différence entre les deux?—R. Nous ne consentirions, à aucun prix, à offrir en vente une chaussure de ce calibre, car notre industrie en recevrait son coup de mort. Notre système de publicité nous fait annoncer une certaine qualité et une certaine valeur. En mettant de côté cette marque, avant six mois nous devrions fermer nos portes. En temps de guerre et vu l'ascension jusqu'à $1.50 du prix du veau, nous avons risqué un substitut avec ce résultat que nous avons côtoyé la ruine. Les chaussures nous revenaient toutes, à telle enseigne que nous ne savions où donner la tête.

Q. L'enlèvement du tarif ne vous nuirait en rien personnellement?—R. Je ne le crois pas, pour nous personnellement du moins, et dans les conditions qui se présentent à l'heure qu'il est.

M. Sales:

Q. Vous aimeriez mieux imposer le prix de détail et laisser maintenir le tarif?—R. J'aimerais mieux protéger nos détaillants, sur toute l'étendue du pays, contre une concurrence exercée par des individus à faillite. Personnellement nous n'en tirons aucun avantage, pas plus d'ailleurs que le client.

M. McKay:

Q. Est-ce la pratique chez tous les fabricants de chaussures canadiens d'imposer les prix de détail?—R. Je ne le crois pas.

Q. Tous les fabricants de chaussures de luxe imposent-ils les prix de détail?—R. Je ne suis pas au courant des pratiques des autres maisons canadiennes.

Q. En matière d'imposition des prix de détail, il me semble que tous les partis politiques du pays sont en faveur de ce système. Prenons les instituteurs ontariens, leur salaire, du premier au dernier, du Jardin de l'Enfance aux hautes écoles, est sous le contrôle gouvernemental.

Le PRÉSIDENT: La chose n'existe pas dans la province de Québec.

M. MCKAY: Le gouvernement donne tant à condition que le contribuable fasse sa part. Et même dans ces conditions, il a surgi une combinaison à laquelle un fort pourcentage d'instituteurs prête les mains; ce qui fait que, un instituteur croit-il avoir été lésé par un corps de commissaires, tous ferment leur école; or ici impossible de faire aucune adjudication, sachant que la population va adopter cette façon d'agir.

M. CALDWELL: C'est-à-dire qu'un instituteur ferme son école. On ne fait pas de grève de sympathie.

M. MCKAY: L'instituteur visé s'en va. Or l'imposition du salaire origine directement du ministère de l'Education de la province, aussi bien sous le gouvernement fermier que sous le gouvernement conservateur qui l'a précédé et que sous le dernier gouvernement libéral. Prenons les taux océaniques. Je sais que chacun des messieurs qui sont dans cette enceinte aimeraient voir ces taux soumis à l'imposition, taux océaniques préparés et mis au point par quelque bureau dont les décisions, du moins dans une certaine mesure, seraient opposées aux sentiments de quelques-uns d'entre nous. Maintenant j'ai en mains un court entrefilet que je me propose de lire. Pas de raison pour faire entrer cet

[M. C. E. Hurlbut.]

article au procès-verbal. (Il lit l'article). Nous avons parlé des pommes de terre du Nouveau-Brunswick.

Le PRÉSIDENT: Nous avons entendu débattre cette question.

M. McKAY: Il nous faut une direction dans ce domaine. Il faut un contrôle.

Le PRÉSIDENT: Moi, je demande la prohibition.

M. McKAY: Je sais que dans l'Ontario on n'ose pas faire de publicité dentaire dans les journaux. On n'ose pas suspendre une plaque-affiche. Car on sait qu'on recevrait sans tarder un avertissement et que si l'on osait réclamer, on encourrait la perte de son diplôme. Il existe une mainmise centralisée au sein de la profession.

M. SALES: En faisant votre entrée dans ce monde, on a affaire avec l'association des médecins, en en sortant c'est au tour de l'association des croque-morts; partout même chanson.

M. McKAY: J'ai chez moi un livre où se trouve relatée une réunion de fermiers tenue deux mois avant la déclaration de la guerre dans l'ancienne Rome; or on y discutait le prix du blé. Eh bien, le tarif américain d'aujourd'hui, en matière d'expédition des grains et autres denrées, est construit sur les mêmes données. Le libre-échange vous occasionne des ennuis, de même la protection et toute autre forme de gouvernement, et il en sera ainsi jusqu'à la fin des temps. Tout ce qu'on peut faire est de tâcher d'avoir une mainmise.

Le président:

Q. J'allais demander pourquoi M. Hurlbut ne fabriquait pas plus de chaussures pour adultes dans le même plan que les chaussures pour enfants.—R. Nous sommes en train de mettre la main sur une somme suffisante pour financer la fabrication de chaussures d'hommes et de femmes; de même pour la fabrication de chaussures de luxe qui assurerait un confort absolu mais jusqu'ici les revenus de notre entreprise ne nous ont pas permis de nous y mettre.

Q. Il me semble que le fabricant d'une chaussure de cette apparence rend un réel bienfait à l'humanité.– R. C'est bien pourquoi les femmes canadiennes sont tout disposées à payer cette chaussure le prix demandé, bien que ce prix soit élevé, et bien que nos profits ne soient pas exorbitants, pas plus d'ailleurs que ceux du détaillant et du grossiste, et ce du fait de notre système de vente. Le détaillant, pour sa part, réalise du 23 p. 100.

M. Sales:

Q. Vous avez déclaré n'avoir pas fait assez d'argent l'an dernier? Or vous avez réalisé du 15 p. 100?—R. Oui.

Q. En sus et en marge des gages et autres déboursés?—R. Une bonne partie de ce profit est utilisée, une bonne partie aussi, et davantage, passe au compte de l'actif fixe, enfin il en va à la construction de notre immeuble.

Le PRÉSIDENT: Il me semble que M. Hurlbut veut dire qu'il n'a pas réalisé assez de profits pour aller aussi vite en besogne qu'il l'aurait désiré.

M. McKAY: J'ai ici un article assez virulent sur la direction des prix.

Le PRÉSIDENT: Serait-ce le moment de s'en occuper?

M. Caldwell:

Q. Il me semble que vous nous avez fourni votre mise de fonds lors de vos débuts ainsi que votre actif présent. Nous avez-vous fourni le chiffre des dividendes que vous avez déclarés?

Le PRÉSIDENT: J'imagine que les dividendes retournent tous à la caisse.

Le TÉMOIN: J'en serais naturellement trop aise. Tout est rentré à la caisse à part une somme minime. Je crois l'avoir ici. Il semble que non, mais il reste que bien des gens, et surtout nos amis les détaillants, se font l'idée que la maison

Hurlbut & Company réalise des millions dans la fabrication des chaussures. Or je vais vous donner nos profits pour 1911: $5,000, soit 7.7 p. 100 de nos ventes lesquelles n'ont été que de $71,000.

Le président:

Q. Sur quel capital?—R. J'ignore ce qu'était le capital à l'époque.

Q. Vous savez que c'est là cependant un facteur d'importance.—R. Ce capital n'était pas élevé, $15,000, je crois bien, ce qui fait que nous avons assez bien réussi.

Q. Qu'avez-vous réalisé sur $15,000?—R. Du 7.17 p. 100.

Q. Sur les ventes, mais, encore, dites la somme exacte que vous avez réalisée?—R. $5,000.

Q. C'est du 33⅓ p. 100.—R. Oui, je vais tout vous dire. Je suis bien certain que vous feriez tout de même, messieurs, advenant que votre entreprise fleurît.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel fut votre salaire, cette année-là?—R. Pour 1911, je ne saurais dire, peu de chose, en tous cas.

Q. Votre salaire a été prélevé avant la déclaration des dividendes?—R. En 1911, je crois bien que j'ai reçu environ $3,000.

Le président:

Q. Permettez que je vous pose une question, un juge peut toujours interroger un témoin. Votre âge?—R. Quarante-cinq ans.

Q. G. P. Hurlbut est-il votre père?—R. Non, mon frère cadet.

Q. Vous l'avez bombardé président, vous gardant l'office de secrétaire et d'administrateur?—R. Secrétaire-trésorier. J'aime toujours avoir la haute main sur la caisse.

Le PRÉSIDENT: Cela se comprend de reste.

M. Caldwell:

Q. Quel salaire se fait votre président?—R. $6,000 aujourd'hui, je crois bien. En 1912, il était question de 7.45 p. 100.

Q. Sur les ventes? Vos profits totaux de l'année?—R. $6,700.

Le président:

Q. Avec le même capital?—R. Je ne suis pas bien certain du chiffre exact de notre capital d'alors. Je n'ai pas cette donnée en mains. Je ne savais pas devoir vous les fournir. J'ai dû glisser là-dessus.

Q. Bien, allez.—R. En 1910, 8.35 p. 100.

M. Sales:

Q. N'est-ce pas plutôt 1913?—R. Oui, 1913.

M. Caldwell:

Q. Quel a été votre profit total net?—R. $8,000.

Q. Votre capital initial avait-il augmenté beaucoup?—R. Nous n'avions retiré à peu près aucun dividende encore.

Q. Vous mettiez les dividendes au compte de capital?—R. Durant toute cette période, on n'a pas distrait mille dollars, en tout cas pas davantage, ou environ ce chiffre pour mes frères et sœurs. En 1914, 8.2 p. 100, soit $8,000. En 1915, 7.77 p. 100, soit $11,000. En 1916, 4.96 p. 100, soit $10,000. En 1917, 4.25 p. 100.

Q. Quel est le chiffre total?—R. $12,000.

[M. C. E. Hurlbut.]

Q. Vous ignorez ce qu'a été votre capital, cette année-là, mais il a dû être grossi de l'apport régulier annuel des dividendes?—R. Oui.

Q. On n'a pas versé d'autre capital direct dans l'entreprise?—R. Non, on n'a rien ajouté à la mise initiale. En 1918, 2.75 p. 100, soit $8,000. Cela sur $291,000 d'affaires. En 1910, 3.21 p. 100, soit $15,000. Au fur et à mesure de l'augmentation de notre chiffre d'affaires, nous avons vu nos profits diminuer graduellement.

Le président:

Q. Monsieur Hurlbut, les profits réalisés sur le roulement est moindre, mais cela n'entraîne pas que vos recettes sur le capital initial soient moindres.—R. Non. Cependant, il faut bien progresser assez vite pour rester au niveau des déboursés.

Q. Ne croyez-vous pas que je trouve matière à critique?—R. En tous cas, il n'y a pas d'eau dans ce capital.

M. Sales:

Q. Et en 1920?—R. En 1920 ce fut 2.44 p. 100, soit $13,000 sur $566,000 d'affaires. Je ne donne pas les chiffres en détail. En 1921, 3.8 p. 100, soit $20,000 sur $536,000 d'affaires. Je vous ai donné 1922.

Q. 3.5 p. 100 et $23,000 sur $650,000 d'affaires.—R. Je ne pense pas que vous ayez à vous plaindre de nous en l'espèce.

Le président:

Q. Non. Nous vous sommes vraiment fort obligés. Avez-vous quelque chose à ajouter?—R. Je puis vous donner quelque renseignement sur l'industrie américaine de la chaussure. Je vous soumets une chaussure que l'on vend aux Etats-Unis à $2.65 au consommateur. A un même taux de profit et au même prix de vente au détaillant, nous pourrions fabriquer la même chaussure et la vendre à $2.60, soit 5c. de moins par paire que ce qu'on en demande aux Etats-Unis, 23 p. 100 de notre coût de distribution aux mains du marchand de gros amenant cette chaussure à $2.60.

Le PRÉSIDENT: Fort bien. Nous vous exemptons de rester davantage. Nous sommes aises de vous avoir entendu et d'avoir rencontrer quelqu'un de tout prêt à faire face à la concurrence américaine. Nous allons maintenant entendre le marchand détaillant de chaussures qui, prétend M. Grimmer, désire être entendu ou que nous avons convoqué.

Le témoin se retire.

M. E. N. TROWERN: Monsieur le président et messieurs: A titre de secrétaire du Bureau fédéral de l'Association des Marchands détaillants, je viens devant vous ce soir pour vous dire que nous croyions désirable comme Association (Association des Marchands détaillants du Canada), de vous soumettre certains faits.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous être entendu tout de suite?

M. TROWERN: Nous désirons faire entendre deux de nos gens. Nous venons ici pour témoigner au nom du commerce de détail. La déclaration est sortie de la bouche de M. Bowman, membre de l'Association Mutual Life, devant votre comité, à l'effet que quelqu'un avait acheté des chaussures à $3.22 pour les revendre à $8. Cette occurrence se produit si rarement que, vu la publicité faite à cet événement par tout le pays, nous avons voulu que notre monde des détaillants n'en fût pas éclaboussé. C'est pourquoi nous avons demandé à votre comité de nous permettre de vous soumettre certaines déclarations allant à l'encontre de ces dires. Nous en avons déjà assez sur les bras en fait de briques que le public nous jette sans ces rapports émanés de gens au fait ou non du commerce de détail des chaussures.

[M. C. E. Hurlbut.]

Le PRÉSIDENT: Il me semble que c'est là poser la question d'une façon quelque peu agressive. M. Bowman a fait une déclaration qu'il croyait conforme à la vérité sur un cas spécifique. Je l'ai cru de bonne foi et il se peut qu'il ait eu raison dans ses dires. Je ne vois pas de nécessité pour trouver dans ses paroles une accusation générale contre les marchands détaillants. Telle n'était pas son intention et tel n'a pas été son témoignage.

M. TROWERN: Je suis fort aise de vous entendre parler ainsi, monsieur le président, car nous avons à cœur de régler les cas de cette nature. Quand il nous revient qu'un marchand cherche à leurrer le public, nous réglons l'affaire avec lui. Je vous demanderais d'entendre M. Stephens et M. McElroy.

Le PRÉSIDENT: Parfait, nous entendrons d'abord M. Stephens.

EDWARD STEPHENS est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Monsieur Stephens, quels sont vos nom et prénoms?—R. Edward Alfred Stephens.

Q. Vous êtes marchand de chaussures, à ce que je vois?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous exercez votre profession rue Sparks, à Ottawa? —R. Rue Sparks, à Ottawa.

Q. Vous êtes venu pour émettre un certificat de bonnes mœurs à l'industrie de la chaussure; c'est bien cela?—R. Pour délivrer un certificat de bonne santé.

Q. Allez-y à votre façon.—R. On m'a prié d'apporter quelques factures. Je n'ai rien de particulier à déclarer, monsieur le président.

Q. Nous ne vous avons pas convoqué, monsieur Stephens. On nous a dit que vous désiriez être entendu, c'est ce qui fait que nous vous avons appelé. Je ne devrais peut-être pas dire que nous ne vous avons pas convoqué car l'un de nous a demandé que M. Trowern, vous-même et une autre personne fussent convoqués. —R. Oui.

Q. Il semble que ce comité ait entendu des déclarations que certains jugent de nature à jeter du discrédit sur le commerce de détail en général, et j'imagine que cette idée a été cause que ces messieurs, peut-être à la prière de votre énergique secrétaire, ont proposé au comité de vous convoquer. En l'occurrence, je me demande comment procéder, car de prime abord toute personne est innocente jusqu'au jour où elle a été convaincue de culpabilité, et nous n'avons aucune raison de croire que vous demandez plus que de raison pour vos chaussures. J'ai une paire de chaussures achetées chez vous. Je vais vous les montrer et vais vous en dire le prix; vous allez me donner le prix coûtant et l'affaire sera engagée. J'ai une paire de chaussures à coussins Reed fabriquées par J. et T. Bell.—R. Et vous les avez payées $11.

Q. Je les ai payées $11, et vous, combien vous coûtent-elles? —R. $7.35 plus la taxe. Nous chiffrons la taxe à 5 p. 100, et cette donnée couvre les frais de fret.

Q. Ce qui ferait combien?—R. 37c.

Q. Soit $7.72, et vous vendez $11 comptant?—R. Oui.

Q. Soit une marge de $3.28?—R. Oui.

Q. Profit brut de presque 50 p. 100. Croyez-vous que ce soit un profit raisonnable à tirer du consommateur?—R. Certainement.

Q. Est-ce là votre marge ordinaire de profits?—R. Non, monsieur, ce n'est pas là notre marge ordinaire de profit.

Q. Quelle est-elle?—R. Elle peut aller de 25 à 33⅓ p. 100; savoir en prenant un profit sur la vente, une marge ou une majoration de quelque chose comme 25 à 50 p. 100.

Q. C'est le chiffre de votre majoration?—R. Oui.

[M. C. E. Hurlbut.]

Q. Et vous trouvez cela équitable et raisonnable?—R. Je vais vous dire pourquoi je trouve cela équitable et raisonnable et vous me donnerez peut-être raison. Dans ce commerce de la chaussure, vous adoptez une ligne de chaussures, exactement celle que vous portez; cette année, on achètera peut-être de 60 à 100 paires comme la vôtre, dont nous vendrons peut-être 70 paires seulement sur les 100. Que la demande de cette chausure cesse, il nous reste pour compte 30 paires sur nos rayons—qu'il faut sacrifier à $4.95 ou $3.98. Cinquante pour cent de majoration semble fort au public mais si l'on chiffre les pertes inhérentes à cette industrie—et ces pertes sont peut-être plus nombreuses chez nous que chez tous les autres marchands—une fois tout compté, la majoration nette est bien éloignée de la majoration brute.

Q. Il vous faut déduire les frais d'exploitation?—R. Je ne suis qu'un des marchands de cette industrie. Il existe probablement des magasins où l'on ne vend pas le même article et où les embarras ne sont pas les mêmes. En écoulant ces nouveautés, chaussures de luxe pour dames, il vous faut prévoir un déchet considérable.

Q. Si seulement vous pouviez immobiliser les prix, la tournure des événements changerait du tout au tout?—R. Si seulement nous pouvions uniformiser et immobiliser, nous pourrions faire un commerce beaucoup plus actif et ce sur une meilleure marge de profit qu'à présent. Pour l'instant nous ne faisons pas un cent de profit.

Q. Parlez-nous des variations de la mode?—R. La mode masculine est beaucoup plus stable que la féminine.

Q. Et cependant elle varie?—R. Oui.

Q. D'où proviennent ces variations?—R. De Paris et de Londres. Elles traversent d'abord à New-York où elles s'adaptent au goût américain, ce qui fait que nous suivons la mode américaine.

Q. Si seulement nous pouvions créer et développer un sentiment vraiment national qui aurait pour effet de donner naissance à une mode de chaussures raisonnable, nous ferions épargner au peuple canadien des sommes considérables?—R. Je le pense. Bien que nous soyons à peu près sur le même pied que les Américains en matière de mode, il n'en reste pas moins que nous créons une chaussure vraiment nôtre. Les chaussures de M. Hurlbut ont un genre à elles, d'autres formules sont aussi exploitées.

Q. Que penseriez-vous de l'adoption de cette chaussure pour hommes?—R. Je ne parle pas ici de la fabrication de cette chaussure particulière. On peut trouver dans tout jeu d'échantillons des formules identiques de chaussures. Pour certains, c'est l'œil qu'il faut attirer au lieu du pied. Prenez cette chaussure et faites-en une pointure huit ou neuf, et vous verrez comme elle fagotera le pied. Vous vous enquériez de la chaussure Ritchie au moment où M. Warrington était ici, or je me disais que je pourrais répondre à vos questions à ce sujet.

Q. Monsieur Stephens, nous n'entretenons pas l'idée que vous êtes un profiteur.—R. Non, et moi non plus.

Q. Il se peut que votre témoignage nous convainque parfaitement de la légitimité du profit que vous prenez sur nous. Seulement cela ne répond pas à l'affirmation que dans votre commerce et dans d'autres, il se rencontre des gens qui demandent des profits trop considérables. Prenons un exemple. Nous voudrions voir nos industriels de la laine faire mieux. Or je me suis laissé dire par une personne qui m'inspire pleine confiance qu'une maison de Montréal confectionne des couvertures de lit à $8 la paire. C'est le prix que l'on en demande à un grand magasin de Montréal. J'aurais cru que, dès l'instant que ce magasin pouvait majorer le prix de 50 p. 100 en vendant ces couvertures de lit à $12, le profit serait raisonnable; mais non, ces couvertures ont été offertes à des prix allant de $8 à $18 la paire. C'est là un exemple où des détaillants arrivent je ne dis pas

[M. E. A. Stephens.]

à se créer une vilaine réputation,—je ne crois pas que cette manière ait une mauvaise réputation,—mais à donner l'idée que les cas d'extortion ne sont pas rares.—R. C'est bien pour cette raison que nous avons demandé de venir devant votre comité, car le sentiment s'est répandu par la voix des journaux que ce marchand de l'Ouest avait acheté à $3.22 des chaussures qu'il a ensuite revendues à $8. Cet exemple n'est certainement pas courant dans le commerce de la chaussure. Je pourrais peut-être citer plus de cas où nos gens ont fait des profits absolument raisonnables. Quant à l'accusation d'être des profiteurs, je prétends qu'elle est fausse. Nous sommes tous dans les affaires pour en tirer plus que la simple subsistance. Le fermier de l'Ouest tient à se créer un compte de banque et à amasser.

Q. Possible qu'il le désire, mais il ne le peut?—R. Même situation pour le commerce de la chaussure; nous voulons bien mettre de l'argent de côté, mais impossible.

Q. Que pensez-vous de l'imposition des prix; qu'est-ce que vous y voyez comme système, avec vos yeux de marchand expérimenté?—R. Caméras, porte-plumes réservoirs, rasoirs de sûreté, et le reste, tous ces articles ont un prix imposé. Je n'y vois pas d'inconvénient pourvu que la marge de profit soit raisonnable. Je verrais mal l'imposition d'un prix qui assurerait un profit déraisonnable. Enfin, moyennant un profit équitable, je crois en ce système.

Q. Cependant ce système n'arrive-t-il pas à vous nuire, comme marchand, dans l'obtention de prix d'achat profitables et de prix vente avantageux, enfin dans le roulement de plus en plus accentué de votre marchandise?—R. Règle générale, ces prix imposés sont tellement raisonnables qu'on ne peut y trouver à redire.

M. McKay:

Q. Croyez-vous que tous ces prix pourraient soutenir l'épreuve de la loi des coalitions?—R. Je ne saurais vous dire, je n'en suis pas certain.

Le président:

Q. Un de mes commettants me disait l'autre jour: "J'étais autrefois dans les affaires à New-York, mais présentement je suis au Canada. A New-York je pouvais aller d'une maison de gros à une autre et utiliser mes petits talents et mon expérience en achetant ceci d'une maison, cela d'une autre et assurer ainsi mon roulement. Mais à Montréal je me rends compte que mes talents d'acheteur ont bien peu d'occasion de se faire valoir. Que je m'adresse à une maison de gros ou à une autre ou à une troisième, je me rends vite compte que la marchandise y est à peu près identique, ce qui nuit à mes talents d'acheteur, talents que je pouvais exercer aux Etats-Unis."—R. Pour ce que j'en sais, et voilà 30 à 32 ans que je suis dans ce commerce, et notre maison vient d'atteindre sa 55e année d'existence — j'en suis encore à connaître le nom d'une fabrique, en dehors de M. Hurlbut, dont les prix soient imposés soit au détaillant, soit au consommateur. J'ai idée que pour l'instant nos fabricants canadiens cuisinent eux-mêmes leurs prix; j'en suis même certain. Pas d'imposition de prix dans ce commerce.

Q. Je vous demande votre sentiment sur l'imposition des prix?—R. Pour la chaussure de M. Hurlbut, et c'est un cas unique, j'ai consenti à vendre à un prix donné. Je suis du nombre de ses clients et, comme tel, j'ai bien voulu reconnaître le prix imposé qui est, à mon sens, une bonne chose. En effet, en matière de chaussures d'enfants — caoutchoucs, souliers de sport ou tout autre article du genre, il semble bien que le marchand soit disposé à consentir tout le rabais possible et qu'il se contente comme profit de l'escompte du comptant.

[M. E. A. Stephens.]

Q. En ce cas, quel danger la population, prise dans son ensemble, y voit-elle pour son propre intérêt?—R. La population dans son ensemble n'en souffre aucunement, il n'y a que le détaillant, désireux d'assurer sa subsistance, qui en souffre. Impossible de vendre au prix coûtant et continuer son commerce. Il s'ensuit qu'ici même à Ottawa j'ai simplement dû cesser d'écouler la marchandise de M. Hurlbut un temps. A son représentant je disais: non, je refuse d'acheter, parce que monsieur Un tel vend cette chaussure au prix coûtant et il me faut refuser d'acheter de vous.

Q. Cette imposition des prix pour la chaussure de M. Hurlbut a-t-elle pour effet de faire payer cette chaussure davantage au consommateur?—R. Non, moins.

Q. Expliquez-vous?—R. C'est que le marchand ramène sa majoration à $33\frac{1}{3}$ ou 40 p. 100, et même moins pour certaines chaussures.

Q. Vous venez de nous déclarer qu'avant cette imposition du prix de la chaussure Hurlbut on la vendait à un prix ramené pratiquement au prix coûtant, l'escompte du comptant constituant le profit réalisé.—R. Ce n'était pas affaire de publicité pour cet article, bien qu'on ait cru effectuer ainsi une espèce de publicité, c'était affaire de vouloir vendre plus bas que le voisin; or je me demande s'il en est sorti quelque bien, ce que je ne crois pas.

Q. Vous êtes d'avis qu'à l'usage la chaussure Hurlbut ne reviendra pas à un prix plus élevé?—R. Non, elle coûte moins présentement. Nombre de magasins qui majoraient le prix de cette chaussure de 50 p. 100 acceptent les prix de M. Hurlbut et réalisent une moyenne, à tout prendre, de la chaussure du bébé à celle de la jeune fille, ne dépassant pas 40 p. 100; or ces gens étaient disposés à réduire cette majoration de 10 p. 100 pour satisfaire M. Hurlbut, sachant que par là le concurrent se trouvait sur un pied égal.

Q. Voyons le rasoir Gillette. Quel est son prix?

M. HAMMELL: 98c.

Le TÉMOIN: Pour l'ancien rasoir démodé. Et c'est parce que démodé qu'on le cède à ce prix. Autre chose avec celui de $5.

Le président:

Q. Est-ce là le coût de fabrication de ce rasoir?—R. Le coût du rasoir de $5 pour le détaillant arrive, si j'ai bonne mémoire, à $3.25. Je ne suis pas fort au courant de cet article mais on m'a dit que tel était son prix; d'un autre côté il ne coûte, je crois, que quelques sous à son fabricant.

Q. Pouvez-vous prendre fait et cause pour cette imposition des prix?—R. Prenons le porte-plume réservoir, le Waterman; dans toutes les papeteries ou pharmacies on l'y trouve entouré d'une bague portant le prix de vente; or si l'on apprend que tel marchand le vend au-dessous de ce prix, on le lui enlève.

Q. Pensez-vous qu'il s'ensuive que la population du Canada obtient ainsi un porte-plume réservoir de meilleure qualité ou à meilleur compte?—R. Je suis d'avis que la population obtient ainsi cet article à un prix raisonnable. C'est mon sentiment.

M. Caldwell:

Q. Pensez-vous que $5 est un prix raisonnable pour un rasoir dont la fabrication n'a coûté que quelques sous?—R. Je ne le crois pas. Mais pour en revenir à la chaussure, je crois que M. Hurlbut vous a dit ce soir qu'il réalise un profit raisonnable sur sa chaussure et qu'en même temps il la vendait à un prix abordable au détaillant; qu'à son tour le consommateur la payait un prix convenable, parce que cette chaussure est de qualité. Naturellement il s'agit ici du rejeton de M. Hurlbut qui est libre de croire que sa chaussure est seule à

[M. E. A. Stephens.]

être de qualité sur le marché canadien, cependant le commerce compte d'autres chaussures de qualité.

M. Milne:

Q. Quel est, en regard de la majoration du prix de la chaussure Hurlbut, la majoration de votre autre marchandise?—R. C'est à peu de chose près la même majoration moyenne.

Q. Vous devriez vendre cette chaussure à meilleur compte du fait de l'absence de changement dans sa forme, ce qui vous évite des laissés pour compte et le reste?—R. Il ne se produit pas grand laissé pour compte. J'ai vendu la chaussure de M. Hurlbut depuis son lancement sur le marché, et il se peut que nous ayons eu une douzaine de paires que l'on peut appeler du déchet.

Le président:

Q. La proposition de M. Milne à l'effet que cette chaussure peut être écoulée à meilleur compte que la marchandise ordinaire est donc défendable?—R. Je parle de la moyenne de mes majorations; quant à la chaussure particulière de l'enfant, mon expérience m'enseigne que l'on ne peut majorer les prix dans la proportion adoptée pour la chaussure de l'adulte; nous n'y pensons pas, non plus. Cet article, en effet, est plus courant, ce qui fait qu'il se trouve moins de laissé pour compte dans la chaussure de l'enfant, de la filette, du jeune garçon que dans celle de l'homme et de la femme; c'est pourquoi je chiffre toujours la majoration à un niveau moins élevé pour cette chaussure que pour les autres.

Q. La majoration que vous effectuez sur les autres chaussures de filettes et de jeunes garçons est donc à peu de chose près la même?—R. A peu près, oui, monsieur.

M. Milne:

Q. Encore cette question, si elle n'est pas trop personnelle. Quelle est le capital placé dans un magasin comme le vôtre?—R. Je n'ai pas les chiffres sur moi, ignorant que cette question me serait posée, mais je crois que pour le présent mon capital est de $60,000.

M. Sales:

Q. Ne croyez-vous pas, M. Stephens, que l'on pourrait se passer de trois ou quatre des magasins de chaussures actuels rue Sparks?—R. Je le pense, cependant je ne voudrais pas que mon magasin fût l'un de ceux-là.

Q. Et pourtant vous ne faites pas tout le commerce que vous devriez faire?—R. Non.

Q. Absolument pas?—R. Voilà, je ne crois pas qu'il y ait un magasin de chaussures au Canada, d'un océan à l'autre, qui fasse présentement le commerce qu'il devrait faire. Il s'est glissé dans le commerce de la chaussure un microbe qui l'a rongé, et je ne crois pas qu'il existe présentement plus que trois ou quatre fabriques de chaussures dans tout le Canada qui soient vraiment solides. J'ai idée que la déclaration à cet effet de M. Weaver, l'autre soir, est juste.

Q. Il l'a faite sous serment.—R. On a également raison de dire non seulement que les magasins de chaussures ne vendent pas comme ils devraient le faire, mais que si l'on parcourt la rue Sparks on rencontre à toutes les deux portes un magasin de confection; or je suis d'avis que dans toutes les branches du commerce on trouve trop d'établissements.

Q. Chez vous, sous votre propre direction et avec le personnel que vous vous êtes attaché, ne pourriez-vous faire un commerce triple de celui que vous faites?—R. Oui, sans les frais généraux qui augmentent terriblement, nous pourrions faire un commerce beaucoup plus considérable; et je suis d'avis que c'est le cas de tous les établissements d'à présent au pays.

[M. E. A. Stephens.]

Q. La chose advenant, vous n'auriez pas besoin d'une majoration de 40 p. 100?—R. Non, si je pouvais tripler le chiffre de mes affaires je serais en mesure de réduire ma marge de majoration tout en réalisant un profit plus considérable. A propos, vous avez posé une question sur la production des établissements de chaussures au Canada; or si les fabriques de chaussures canadiennes pouvaient augmenter de cinq à six fois leur rendement, elles seraient en mesure de produire à meilleur compte.

Q. Est-il alors de saine économie, pour une nation surpeuplée de gens d'affaires, de fixer les prix de la marchandise en vue de maintenir tout ce monde actif?—R. Je me demande si l'imposition universelle des prix, disons dans toutes les lignes que j'ai présentement en mains serait vraiment de saine économie. Je ne le crois pas.

Le PRÉSIDENT: Je ne vois pas qu'il y ait énormément de divergence d'opinion entre vous et les membres du comité, M. Stephens. Nous vous sommes obligés de nous avoir communiqué vos vues.

Le témoin se retire.

JOHN WILBERFORCE MCELROY, est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quels sont vos nom et prénoms, M. McElroy?—R. John Wilberforce McElroy.

Q. Vous apprécierez donc beaucoup la liberté?—R. Oui, monsieur.

Q. Quel genre de commerce faites-vous?—R. Le commerce de détail de la chaussure.

Q. Votre établissement est-il à Ottawa?—R. Oui, monsieur, dans un quartier bourgeois, rue Bank.

Q. Et vous venez ici pour proclamer que les détaillants de la chaussure à Ottawa ne vendent pas à des prix exorbitants?—R. Oui, monsieur.

Q. Avez-vous d'autres déclarations à faire?—R. La raison principale qui m'amène est le désir de protester contre les dires de M. Bowman qui a prétendu être en mesure de citer des cas innombrables d'abus. Sans cette sortie, son témoignage n'aurait pas été trop mauvais. Je sais qu'il arrive parfois que des marchands de chaussures, comme dans tous les genres d'affaires, comme chez les banquiers, réalisent des profits monstrueux.

M. CALDWELL: Oh non, pas chez les banquiers.

M. SALES: Les fabricants d'instruments aratoires sont venus nous assurer qu'ils ne commettaient pas ce délit.

Le TÉMOIN: Il n'est pas impossible que ces gens pêchent comme le reste des gens d'affaires. Mais je reviens à M. Bowman qui déclare: "Je pourrais citer des exemples innombrables." Cela m'a plutôt estomaqué.

M. Caldwell:

Q. M. Bowman va bien loin?—R. Oui, monsieur.

Q. Et vous avez vu personnellement de ces exemples?—R. Oui, monsieur, j'en ai vu, mais je désirerais, avant d'accepter ce dire de M. Bowman, dans la forme qu'il lui a donnée, savoir de quelle chaussure il s'agissait, le nom du coupable et les circonstances qui ont fait agir ainsi l'inculpé.

M. Sales:

Q. Parlez-nous des exemples que vous connaissez?—R. Je sais le cas d'un établissement à court d'argent, encombré de chaussures prêtes à vendre, et qui vendait au comptant à des prix beaucoup plus bas que le coût de revient.

Q. Cet exemple comporte-t-il quelque préjudice particulier?—R. Voilà, cet établissement se trouvait alors dans un tel embarras d'argent qu'il lui fallait sur-le-champ des sommes fort considérables. Alors il a vendu 1,800 paires de chaussures à $1.50, alors qu'elles lui revenaient à $3 et $4. L'acquéreur de ces chaussures les a dirigées sur une certaine ville de l'Ontario et les a toutes vendues de $4 à $6. Le public acheteur en avait pour son argent mais le détaillant réalisait en même temps un profit énorme en spéculant sur l'état de gêne de la fabrique qui lui avait vendu cette marchandise. Et maintenant je ne connais pas l'exemple dont parle M. Bowman; j'ignore les circonstances de l'acte et le nom du fabricant. Il se peut que la chaussure en question ait valu $5 tout en étant vendue à $3.20. Je l'ignore. Vous me voyez venir?

Le président:

Q. Oui.—R. J'ai en mains un certain nombre de factures indiquant le prix que je donne pour la chaussure et le prix que j'en demande. J'ignore si vous désirez les consulter.

Q. Quelle est votre majoration usuelle?—R. De 25 à $33\frac{1}{3}$ p. 100; peut-être bien 35 p. 100.

Q. Supposons que vous achetiez une paire de chaussures à $1—pour dire un prix—vendriez-vous cette chaussure plus que $1.35 et jusqu'à $1.50 suivant le cas?—R. Une chaussure de $1 vous coûterait probablement $1.07 à votre magasin, ou $1.06.

Q. Disons $1 à votre magasin pour faciliter la chose?—R. Il s'agirait alors d'une chaussure d'enfant et j'en mettrais le prix probablement à $1.35 ou $1.40. Je fais affaires dans un quartier bourgeois, mon chiffre de ventes est assez bas, et je suis en mesure de vendre cette chaussure $1.35 ou $1.40 s'il s'agit d'une chaussure qui reste de mode.

Q. Et dans le cas d'une chaussure dont la mode passe?—R. Il me faudrait la vendre à $1.50.

Q. De sorte que votre majoration se rapproche de celle de M. Stephens?—R. Oui.

Q. De 25 à 50 p. 100?—R. Oui.

Q. Et j'imagine que cette majoration qui va jusqu'à 50 p. 100 provient de ce que vous pouvez avoir des laissés pour compte?—R. Oui.

Q. Et avoir à vendre à $4.98 une chaussure qui devrait s'écouler à $7? R. Oui.

Q. Dites pourquoi les marchandises sont d'ordinaire marquées à $4.98 ou $3.99 au lieu de $5 et $4? C'est là un mystère que j'aimerais voir éclaircir?—R. Je me demande si je puis bien donner l'explication demandée, mais je sais que $3.95 sonne bien mieux que $4. Un 3 haut et large, puis un tout petit .95 paraît beaucoup mieux qu'un gros 4. Mais à vous parler franc, ce n'est pas mon habitude de marquer mes chaussures $4.98. Si je voulais dire $3.95, je marquerais $3.95 mais pas $3.98.

Q. Que pensez-vous de la fixation des prix? En aimez-vous l'idée? Comment aimeriez-vous que toutes les marchandises de votre magasin soient marquées par le fabricant avec l'entente que si vous ne vendiez pas aux prix marqués, aux prix établis, vous n'auriez plus de marchandises?—R. Je ne sais, monsieur; je crois que je n'aimerais pas que toutes les marchandises de mon magasin soient marquées de la sorte. Cela supprimerait le caractère personnel de mon commerce. Il ne me déplaît pas d'avoir une ligne de commerce standardisé, lorsqu'il s'agit pratiquement d'une marque de commerce comme la chaussure Hurlbut. Je vends des chaussures Hurlbut. Je n'ai pas d'objection à ce qu'une ligne de marchandises comme celle-là soit marquée.

[M. John W. McElroy.]

Q. Je présume que la cote de la chaussure Hurlbut comporte une bonne différence entre le prix du gros et celui du détail.—R. Oui, je le crois. Je ne pense pas que cela nous nuise.

Q. Mais n'aimeriez-vous pas voir ce système porté à sa conclusion logique? —R. Non.

Q. Si vous le portiez à sa conclusion logique, le détaillant ne deviendrait-il pas un simple agent ou un commis?

M. Sales:

Q. Un garçon de bureau, pratiquement.—R. Un automate.

Le président:

Q. Une grande partie de l'esprit d'initiative et de progrès des nations et assurément des nations anglophones ne vient-elle pas de leurs commerçants et de leur habileté à surmonter les difficultés?—R. Oui, beaucoup, monsieur.

Q. Alors, au point de vue de l'intérêt national, pouvons-nous voir venir sans appréhension la fixation du prix de toutes les marchandises?—R. Non, monsieur, je ne le crois pas.

Q. Alors, vous voyez que vous différez peu d'opinion d'avec les membres du comité.

M. McKAY: Il peut être avantageux de fixer le prix de certaines choses, comme, par exemple, les livres de classe.

Le PRÉSIDENT: Pour réduire le coût de l'instruction.

Q. Avez-vous quelque déclaration à faire qui, selon vous, nous aiderait?—R. Non, monsieur, rien de plus que ce que j'ai dit. Comme M. Stephens, j'ai préparé une liste de prix, mais vous n'avez pas besoin de cela. J'ai apporté aussi des copies de factures.

Q. Non, vous connaissez le proverbe français: "Qui s'excuse s'accuse." Vous ne voulez pas faire cela?—R. Non.

Le témoin se retire.

M. E. A. STEPHENS est rappelé.

Le président:

Q. Monsieur Stephens, permettez-moi de vous poser une question intempestive. Vous vendez la chaussure Regal?—R. Je l'ai vendue, mais comme beaucoup d'autres fabriques malheureuses, la *Canadian Regal Shoe* est tombée en déconfiture. C'était autrefois une filiale d'une compagnie de Boston. Elle s'en sépara il y a trois ou quatre ans et paya un droit régalien à l'ancienne compagnie-mère. Elle prit le nom de *Corson Shoe Manufacturing Company* et paya un droit régalien pour toutes les chaussures qu'elle marquait "Regal". Mais la *Regal Shoe* a failli et aucune chaussure ne porte plus le nom de Regal. Vous me parliez de la fixation des prix. Cela se faisait il y a quelques années, mais lorsque les prix ont commencé à monter, on a cessé. Actuellement, il est difficile de fixer des prix et ce serait chose dangereuse pour le commerçant et pour le fabricant de marquer un prix sur la semelle, parce qu'on ne peut dire si le marché va baisser ou monter. C'est comme cela depuis quelques années.

M. Sales:

Q. Où se fait la chaussure Douglas?—R. A Brockton, près de Boston.

Q. Et la Slater?—R. A Montréal, mais pas par les Slater. Il n'y a plus aucun Slater dans l'industrie de la chaussure.

Q. Etait-ce une chaussure américaine?—R. Non, canadienne.

[M. John W. McElroy.]

Q. En Grande-Bretagne, j'ai fait, avec la chaussure Douglas et la Slater, la même expérience qu'avec le bacon, le fromage et le reste.

Le PRÉSIDENT: Vous les avez trouvées meilleur marché là-bas?

M. SALES: Oui. J'ai trouvé la chaussure Douglas et la Slater, qui se vendaient $5 ici, en vente pour 12s. 6d. dans les magasins anglais. C'est pratiquement $3 dans notre monnaie.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, nous ne pouvons pas examiner les péchés de ces gens-là sur ces messieurs-ci, mais je crois que le fait est intéressant. Nous avons un autre témoin, ce soir.

M. SALES: Oui, à propos de l'industrie du bétail.

Le témoin se retire.

M. NORMAL SOMERVILLE est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Allez-vous nous dire quelque chose de l'industrie du bétail?—R. Je désire appeler l'attention du comité sur un des problèmes de l'industrie du bétail dans l'Ouest canadien et faire une suggestion dont le comité pourrait peut-être faire quelque usage.

Q. Dites-nous d'abord d'où vous venez et ce que vous faites.—R. Je suis un des administrateurs de la *Edmonton Stock Yards* et je la représente comme avocat. Je pratique le droit à Toronto.

Q. Quelle est votre compagnie?—R. La *Norman Somerville and Company*. La levée de l'embargo sur l'expédition des animaux d'engraissement en Angleterre a été particulièrement intéressante pour les éleveurs de l'Ouest qui ont recherché le moyen le plus direct de placer leurs animaux sur le marché anglais afin d'en obtenir les meilleurs prix possibles. Pendant des années, l'embargo empêcha l'expédition des animaux d'engraissement, n'admettant que les sujets pouvant être tués dans les sept jours de leur débarquement, comme vous le savez, messieurs. Par conséquent, le nombre en était limité et peu de gens s'occupaient de ce trafic plus ou moins risqué puisqu'il dépendait de l'état du marché pendant les sept jours où les bestiaux se trouvaient en Angleterre. Les facilités offertes n'étaient pas grandes, mais la quantité fournie était en proportion des facilités. On expédiait les animaux à Montréal, et de Montréal en Angleterre. Il y avait un taux fixé pour tous les bestiaux transportés à l'ouest de Fort-William et un taux égalisé pour le transport aux ports de Montréal et de Québec. Comme il n'y avait pas de facilités à Québec pour l'embarquement des bestiaux, ni de parcs à bestiaux, on n'en expédiait pas de Québec, mais plutôt de Montréal, de Saint-Jean ou des ports américains de la partie nord de la côte. La levée de l'embargo et les possibilités du trafic ont considérablement étendu le marché, et naturellement il faudra des facilités plus grandes que celles actuellement fournies. Connaissant la situation, un certain nombre d'acheteurs de Grande-Bretagne sont venus au Canada. Le commerce ne comporte pas de risque puisque les animaux sont vendus ici, payables en monnaie canadienne, et se trouvent livrés avant de quitter nos rives, mais la nécessité de conserver les animaux en aussi bon été que possible devient de plus en plus manifeste aux cultivateurs de l'Ouest et aux exportateurs. Ils désirent expédier par le port de Québec aux mêmes conditions que par le port de Montréal. En conséquence le port de Québec est à pourvoir son havre des facilités nécessaires qui seront utilisables à la fin du mois. J'ai apporté une couple de cartes que vous aimerez peut-être voir pour juger de la situation. Vous remarquerez que la route directe est de Winnipeg à Québec par le chemin de fer National.

M. Sales:

Q. C'est plus court de combien?—R. C'est 62 milles de moins pour aller à Québec que pour se rendre à Montréal par le Pacifique-Canadien. En d'autres termes, tout en faisant 62 milles de moins en chemin de fer, on peut rendre les bestiaux 172 milles plus près du marché, c'est-à-dire faire une économie de 232 milles avant de les embarquer.

Q. Cela représente combien d'heures?—R. Cela représente d'abord sur le transport par rail une différence de dix-huit heures entre Winnipeg et Québec, en comparaison du trajet Winnipeg-Montréal par l'une ou l'autre des lignes.

Q. On économise dix-huit heures?—R. Oui. Le trajet jusqu'à Montréal prend 90 heures en moyenne, et bien des fois davantage.

Q. A partir de Winnipeg?—R. De Winnipeg à Québec, c'est 72 heures. Or, l'importateur britannique et l'exportateur canadien estiment que la perte de poids sur un animal d'engraissement, entre Winnipeg et Montréal, représente à peu près 100 livres sur un jeune bœuf, ou de 90 à 100 livres, et que la perte de poids par la manutention dans le port de Montréal et dans le trajet sur le fleuve par les temps chauds élève cette perte à beaucoup plus de 100 livres par animal, de sorte que l'exportateur calcule une perte approximative de 20 p. 100 de plus par la route de Montréal, c'est-à-dire qu'une économie de 18 heures sur le trajet par rail ou de 24 heures de trajet en bateau lui épargnerait un moins 20 livres sur chaque animal.

Q. Eclaircissons cela. Ce trajet de 24 heures est entre Montréal et Québec?—R. Oui. En expédiant par Montréal et ensuite par Québec, on procède comme ceci: on amène d'abord les bestiaux dans les parcs à animaux de la Pointe-Saint-Charles ou dans un autre parc. On les descend du wagon, on leur donne à manger puis on les met de nouveau dans les wagons pour les envoyer aux remises la nuit. Là, il n'y a pas de facilités, mais on met des passerelles et l'on embarque les animaux la nuit lorsqu'on ne s'occupe pas des marchandises.

Q. Où est-ce?—R. A Montréal. Que le navire doive partir le lendemain matin ou la nuit suivante, le bétail doit rester à bord de 12 à 24 heures et, pendant ce temps, dans la chaleur de l'été, les animaux perdent beaucoup de poids sous les ponts entre les ponts. L'exportateur désire donc éviter cela autant que possible. Il trouve maintenant les facilités nécessaires dans le port de Québec où les animaux n'ont pas besoin d'aller dans les parcs mais vont au quai tout droit et entrent dans des hangars organisés pour recevoir 100 wagons. Il y a des compartiments et le facilités de chargement nécessaires pour 100 wagons d'animaux. Les bêtes resteront là les deux jours exigés par les règlements pour le transport en Grande-Bretagne; ils se reposeront et seront dans les meilleures conditions possibles, dans des conditions idéales, et une heure ou deux avant le départ du vaisseau, on les embarquera du même quai, de sorte qu'une fois arrivés à Québec, ils n'ont plus qu'un trajet de 20 ou 30 pieds à faire pour embarquer, et au bout d'une heure ou deux, ils jouissent de la fraîcheur de l'eau et des brises marines. Deux expéditeurs ont très bien démontré, hier soir, à Québec, quelle était l'économie réalisée. Causant avec sir Henry Thornton, M. Kennedy, qui est le plus grand expéditeur d'animaux du Canada, et M. J. T. Irwin, le plus grand importateur d'animaux de la Grande-Bretagne, lui ont tous deux déclaré que l'expédition des animaux par le port de Québec, étant données les facilités fournies, épargnerait au moins 20 à 25 livres de chair sur chaque animal. Voyons ce que cela représente, par exemple, sur une consignation de 576 têtes de bétail qui doit partir le 23 mai. Le troupeau quitte Winnipeg le soir du 18 mai. Il sera embarqué à Québec le 23 au soir ou le 24 au matin, et l'économie de chair réalisée par le transport *via* Québec représente 10 animaux à leur plein poids. Or, sur un commerce de 50,000 têtes de bétail dans une saison, cette proportion donne une économie de chair représentant 1,000 bêtes, à

[M. Norman Sommerville.]

part la question des retards, la différence dans le taux de l'assurance ou dans les risques du havre, les retards entre Montréal et Québec dans la manutention des marchandises. Or, voici la difficulté: il est très naturel que les compagnies de navigation désirent prendre toute leur cargaison de marchandises à la tête de navigation, mais elles doivent reconnaître que les marchandises vivantes ne doivent pas être traitées de la même manière que les autres, et nous demandons au comité de nous aider à convaincre les compagnies de navigation de traiter le port de Québec de la même manière que celui de Montréal et de prendre aux mêmes conditions les animaux expédiés soit du port de Québec soit du port de Montréal. Les compagnies de navigation diront naturellement: "Si nous pouvons prendre une cargaison d'animaux à Montréal, nous n'irons pas la prendre à Québec," ou encore: "Si nous pouvons prendre une pleine cargaison à Montréal, nous n'arrêterons pas à Québec." Cela peut être une bonne chose pour l'expéditeur, qui aime sans doute recevoir toute sa cargaison au même endroit, ou plutôt pour le propriétaire de navire, mais au point de vue de l'industrie du bétail dans l'ouest du Canada—et cette question concerne l'Ouest plus que toute autre partie du pays...

M. Hammell:

Q. Cela ne concerne pas l'Ontario?—R. Oui, dans une certaine mesure. J'expliquerai cela. Mais cela concerne surtout les expéditeurs de l'Ouest, et si l'on met Québec sur le même pieds que Montréal, si les compagnies de navigation prennent leurs animaux à Québec aux mêmes conditions qu'à Montréal, le problème est résolu, puisque le commerce cherchera sa voie naturelle et qu'il n'y aura ni préférence ni favoritisme.

M. Sales:

Q. Quel est maintenant le taux des chemins de fer?—R. Des endroits situés à l'ouest de Fort-William, c'est exactement le même prix vers Québec que vers Montréal. Sur les animaux de l'ouest, il n'y a pas de différence, mais sur ceux de l'Ontario, il y a une différence de 2c. par 100 livres entre Montréal et Québec. C'est 2c. par 100 livres de plus cher pour aller à Québec. Et c'est raisonnable. La route est plus longue. Si les commerçants peuvent expédier leurs animaux par Québec, ils le feront sans s'occuper d'une différence de 2c. le cent livres.

Q. Quand l'aménagement sera-t-il prêt?—R. La première consignation doit passer par Québec le 23 mai. Tout sera organisé à la fin du mois. Ainsi, nous suggérons que le comité, par l'intermédiaire d'un ministère ou de quelque manière qu'il le jugera à propos, use de son influence pour induire les compagnies de navigation à arrêter leurs navires à Québec et à offrir de l'espace pour bestiaux aux mêmes conditions qu'à Montréal. Je ne parle pas d'une différence de prix. Québec est prêt à payer le même taux que Montréal, bien que le risque soit moindre, et qu'ordinairement le taux ne soit pas aussi élevé de Québec à Montréal, mais les expéditeurs sont prêts à payer cela en toute loyauté pour les armateurs. Lorsqu'on dit à l'armateur: Nous voulons que vous preniez nos bestiaux à Québec plutôt qu'à Montréal, il n'est pas injuste que celui-ci réponde: "Je puis obtenir un certain prix de Montréal, pourquoi accepterais-je un prix moins élevé de Québec?" On est prêt à payer...

Le président:

Q. Y a-t-il des droits de port à payer à Québec que le vaisseau ne paye pas à Montréal?—R. Il y en a, mais ils sont insignifiants.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Ces droits de port sont-ils de tant par tonne?—R. Je le crois.

[M. Norman Sommerville.]

M. Hammell:

Q. Si un navire se chargeait au complet à Québec, assurément cela coûterait moins cher?—R. Oui, le coût serait moins élevé, mais voici la difficulté. L'armateur peut prendre une cargaison de bestiaux à Québec, mais en outre il y a le grain qu'il pourrait obtenir à Québec; il a le bois qu'il pourrait également prendre à Québec et qui ne passe pas par Québec dans le moment parce que les navires n'y arrêtent pas. On envoie beaucoup de choses par Montréal. Mais même s'il n'en était pas ainsi, les navires iraient encore à Montréal chercher les marchandises périssables comme la farine, les viandes, le beurre, le fromage.

Q. Comptez-vous la farine parmi les denrées périssables?—R. On la compte comme une marchandise plus ou moins périssable; il faut la manier avec précaution.

Q. Comment se fait-il que, par exemple, la farine de la "Western Flour Mills, de Winnipeg ne vient pas directement à Québec?—R. Parce que pour l'expédier soit à Montréal, soit à Québec, le prix est le même. Il n'y a pas de raison pour que la farine prenne le chemin de Québec; elle ne subit aucune tare.

M. Sales:

Q. La chose importante dans le transport des bestiaux est l'économie de perte de poids?—R. La perte de poids.

M. Hammell:

Q. Des vaisseaux chargés de bestiaux transporteraient-ils en même temps de la farine?—R. Oui.

Le président:

Q. Règle générale, on met les animaux sur le pont sous abri et aussi entre le premier et le deuxième ponts, si j'ai bonne mémoire.—R. C'est cela.

Q. Plus bas se trouve la cargaison régulière?—R. La deuxième demande est que l'on réserve de l'espace aux mêmes conditions aux deux ports. L'armateur peut dire: "Nous allons vous donner de l'espace à Québec s'il en reste". Ce ne serait pas juste pour le cultivateur de l'Ouest. L'éleveur de l'Ontario pourrait occuper l'espace réservé aux bestiaux, à Montréal, qui est le port le plus proche pour lui, et l'homme de l'Ouest, qui a encore plus besoin d'espace pour ses bestiaux, serait obligé de transporter ses animaux par la ligne la plus longue et ainsi de subir la dépréciation de ses animaux. De sorte que, si l'armateur allait dire: "Nous allons prendre ces animaux soit à Montréal soit à Québec et nous leur réserverons une place, qu'ils embarquent à Québec ou à Montréal", ce ne serait que juste, et, le commerce suivant sa voie naturelle, le cultivateur économiserait sur la dépréciation de ses animaux. Je vais vous citer un fait très intéressant, bien que la chose ne se soit pas produite souvent. On a déjà jeté 45 têtes de bétail à la rivière entre Montréal et Québec.

M. Hammell:

Q. D'un seul navire?—R. Oui, par suite de l'affaiblissement et de la mort de ces magnifiques animaux. Ce n'était pas des animaux d'engraissement, mais des bêtes nourries aux résidus de brasseries. Cette chair fond plus vite. Cela montre ce que peut faire la chaleur dans le trajet en rivière.

Q. A des animaux tassés dans un navire?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelle est la distance entre les deux ports?—R. 172 milles.

Q. La ventilation devait être très mauvaise. Sont-ils morts de flatulence?—R. En descendant la rivière, le navire va parfois très lentement. Parfois le

[M. Norman Sommerville.]

vaisseau mouille toute la nuit, par un temps de mer basse, et, pendant les grosses chaleurs, les conditions sont mauvaises entre les ponts.

Le président:

Q. La marée ne se fait guère sentir en amont de Trois-Rivières. Je crois qu'à cet endroit la différence entre la marée haute et la basse n'est que d'une couple de pieds.—R. On mouille, n'est-ce pas.

Q. On avait coutume de mouiller en montant le fleuve, la nuit, mais, ces dernières années, le chenal est mieux balisé et mieux éclairé, il est plus profond, et je ne crois pas que même les cargos arrêtent. Ils se rendent tout droit à Montréal. La chose s'explique, je crois, par le fait que l'on embarque parfois les animaux par un temps très chaud et que, tandis que le navire est arrêté, la chaleur des animaux, s'ajoutant à celle de la température, produit une atmosphère brûlante avant que le navire ne se mette en mouvement et que les ventilateurs ne puissent faire parvenir l'air extérieur sous les ponts. Je suppose que la température monte très haut?—R. Oui.

Q. Je crois, avec le docteur Tolmie, que cela doit se produire rarement.

L'hon. M. TOLMIE: Le nombre était très élevé.

Le président:

Q. Sans doute, vous avez admis que cela n'arrivait pas souvent.—R. En effet, le renseignement vient d'un des armateurs. Le fait se produit rarement, mais, dans la circonstance, on a perdu ces animaux. Une autre suggestion qui pourrait aider à résoudre le problème, c'est celle-ci: Si l'armateur ne désire pas que ses navires fassent escale à Québec ou fassent double escale, serait-il injuste de demander que pour les fins de ce trafic qui va être considérable, deux des navires du gouvernement soient placés sur la route de Glasgow et deux sur celle de Liverpool pour transporter des bestiaux, et que Québec soit leur port d'arrêt.

Q. Nous avons discuté la chose et l'on nous a dit, de bonne source, je crois, que les navires de la marine de l'Etat n'étaient pas propres au transport des bestiaux, à moins qu'on n'y dépense de fortes sommes.—R. Je connais un exportateur qui s'en est servi pendant toute la saison de 1921.

Q. Nos renseignements peuvent être incomplets, mais c'est ce qui est en preuve jusqu'à présent.—R. Ce sont les deux suggestions que nous avons à vous offrir et nous avons cru bon de vous les soumettre.

Q. La deuxième est que l'on mette deux vaisseaux sur la route de Liverpool et deux autres sur celle de Glasgow?—R. Pour ce trafic du bétail.

M. Sales:

Q. Monsieur Kennedy a-t-il quelque difficulté à noliser un navire à Québec? —R. Je présume qu'il n'y aurait pas de difficulté à noliser un navire pour transporter du bétail à partir de Québec, mais la difficulté serait de ne pouvoir affréter un des navires de ligne régulière. Ceux-ci ne sont pas nolisables de cette manière. En second lieu, si l'on affrétait un autre navire, il faudrait lui trouver une autre cargaison pour le remplir. Il y a assez de navires pour le trafic, et ils sont organisés pour faire le transport, si l'on fait des arrangements en vue de la double escale.

M. Hammell:

Q. Vous dites qu'une consignation d'essai partira le 23 mai?—R. C'est la première consignation qui passe par le port de Québec.

M. Sales:

Q. Qui expédie cela?—R. La consignation est pour M. Irwin, à Glasgow.

Q. Il a acheté ces bestiaux ici?—R. Oui, 576 têtes de bétail, qui partent le 23 mai. C'est la première consignation qui suit ce chemin. Il se peut qu'on soit

[M. Norman Sommerville.]

obligé de noliser le navire à Québec pour les embarquer à cet endroit, mais s'il faut faire cela, on estime que l'expérience en vaut la peine.

M. Elliott:

Q. A-t-on terminé les arrangements avec la compagnie de navigation pour que le navire arrête à ce voyage?—R. Je comprends qu'on est à faire les arrangements; ce que je sais c'est qu'on va expédier ces bestiaux par Québec, le 23.

Le PRÉSIDENT: Nous vous remercions beaucoup. Je comprends que M. Evans veut faire une courte déclaration que nous pourrons imprimer dans le même numéro que les autres témoignages entendus aujourd'hui. Nous serons évidemment heureux d'entendre M. Evans.

M. JOHN EVANS, député de Saskatoon aux Communes est appelé.

Le président:

Q. Monsieur Evans, vous désirez faire une déclaration?—R. Je croyais que vous attendiez M. Bradshaw.

Q. Nous l'avons envoyé chercher, mais s'il retarde à venir, nous ne pouvons attendre.—R. M. Sales m'a fait remarquer que M. Bradshaw m'avait cité ou était censé m'avoir cité cet après-midi au sujet du prix des moissonneuses-lieuses, semblant laisser entendre que j'avais délibérément fait une fausse représentation en lisant ses paroles.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bradshaw, je vous ai demandé de venir parce que M. Evans désire faire une déclaration au sujet d'un avancé qu'il croit que vous avez fait cet après-midi. Avez-vous parcouru votre témoignage?

M. BRADSHAW: Oui.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il quelque chose que vous désirez changer ou modifier?

M. BRADSHAW: Non.

Le président:

Q. Maintenant, monsieur Evans, recommencez, afin que M. Bradshaw vous entende.—R. L'affaire remonte à la convention des *Grain Growers* tenue dans la ville de Prince-Albert, Saskatchewan, où je suis censé y avoir dit que les machines Massey-Harris se vendaient meilleur marché à l'étranger qu'au pays. M. Hugh Aird, le gérant de la compagnie à Saskatoon à cette époque, me demanda d'aller le voir et il me passa un discours de sir Melvin Jones, alors sénateur, me défiant de prouver mes paroles. En fait, ce n'est pas moi qui avais fait la déclaration incriminée, mais M. John Murray, de Wapalla. Il est mort maintenant, mais j'ai dit, au nom de l'Association, que j'étais prêt à prouver l'affirmation, et la controverse a passé par les journaux. M. Bradshaw en a cité une partie cet après-midi. M. Bradshaw a qualifié une de ces affirmations d'extravagantes ajoutant: "Je puis à peine croire que personne d'entre eux n'ait su à cette époque que la chose était absolument fausse. L'affaire n'a été portée à notre connaissance qu'en 1910, alors que M. John Evans, de Neutana, Saskatchewant, écrivit au président d'alors de notre compagnie, l'honorable sir Lyman Melvin Jones. Entre autres choses, il déclarait dans sa lettre:

> "Qu'un wagon de moissonneuses-lieuses Massey-Harris, consignées à Mortlack, Sask., avait déraillé sur la ligne du C.P.R. La cie Massey-Harris réclamait le prix de vente de ses machines au sortir du wagon, à Mortlack, tandis que le C.P.R. voulait régler d'après le coût de production. Le C.P.R. gagna la cause et l'on régla pour $40 par machine ".

Je me rappelle très bien l'incident. Tandis que la controverse se déroulait entre sir Lyman Melvin Jones et moi-même, M. Murray, de Wappalla, me

fournit, dans une lettre, ce renseignement que l'accident avait eu lieu et que les moissonneuses-lieuses avaient été payées au prix coûtant, soit autour de $40 par machine. Je regrette de ne pouvoir produire la lettre, mais si vous voulez m'assermenter, je puis le dire sous serment. Quant à dire que j'ai fait des déclarations extravagantes...

Le président:

Q. Puis-je vous poser une question, monsieur Evans? Comment M. Murray pouvait-il savoir que ce prétendu règlement avait eu lieu à $40 par machine?—R. Je ne m'en souviens plus. Je ne saurais le dire, mais une lettre parue dans la *Winnipeg Tribune*, du 24 août 1910 contenait ces mots: "Si l'on calcule le coût d'une moissonneuse-lieuse de 6 pieds, il est difficile d'élever ce coût jusqu'à $40." C'est un extrait de la lettre, et M. Clifford Sifton, parlant à Winnipeg à la veille d'une élection générale — son discours a été reproduit dans la *Winnipeg Tribune* du 15 septembre 1910 — disait: "Voici une chose à considérer. La moisonneuse-lieuse Massey-Harris qu'on offrait à Glasgow pour $75 se vendait $140 dans l'Ouest." Cela suffit à montrer que je ne faisais pas d'affirmation extravagante, monsieur le président, et je désire affirmer que je crois encore qu'à cette époque, où la production était peu coûteuse, en 1909, où les ouvriers qui gagnaient $3 par jour comptaient avoir un gros salaire, le coût d'une moissonneuse-lieuse de 6 pieds ne dépassait pas $40. C'est tout.

Q. Je présume que vous trouvez juste que M. Bradshaw réponde, s'il le désire?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bradshaw, désirez-vous ajouter quelque chose?

M. BRADSHAW: Monsieur le président, tout ce que M. Evans a dit n'est-il pas du témoignage de ouï-dire. N'ai-je pas produit devant vous, aujourd'hui même, les chiffres indiquant le coût de la moissonneuse-lieuse de 1913, matériaux et main-d'œuvre?—R. Tout ce que M. Evans peut dire ne peut compter que pour du ouï-dire. S'il voulait prouver, trouver les faits, il avait deux sources de renseignements à sa disposition. L'une était la cie du Pacifique, l'autre la cie Massey-Harris. Il ne s'est adressé ni à l'une ni à l'autre des deux compagnies intéressées, mais il a répété les affirmations de ceux qui ne connaissaient rien des faits et il a prouvé ce que j'ai affirmé cet après-midi.

Le PRÉSIDENT: Je dois présumer que M. Evans connaissait le caractère de M. Murray et je suis sûr que M. Murray faisait une déclaration exacte. Je sais que M. Evans ne voudrait pas répéter une chose à moins d'être convaincu que son informateur dit la vérité. Je crois que la meilleure manière pour vous de régler cette question du coût de vos machines en 1909 serait de nous donner le prix coûtant pour cette année-là, comme vous l'avez fait pour d'autres années à partir de 1913. Vous vous en souvenez, nous avons commencé par 1913. Si vous voulez faire calculer cela et nous l'envoyer, cela aidera à notre enquête.

M. EVANS: L'incident se rapporte à l'année 1909.

Le PRÉSIDENT: M. Bradshaw est remonté aussi loin que nous lui avons demandé: 1913. Je dis que M. Evans justifie sa déclaration d'après ses renseignements de 1909. Je ne puis dire si ces renseignements sont bons. M. Bradshaw a justifié ses affirmations d'après les livres de la compagnie en remontant jusqu'à 1913. Ils ne parlent pas de la même époque, bien qu'ils discutent la même chose; et comme M. Bradshaw n'est dans la compagnie que depuis quatre ans, son témoignage est tiré des livres de la compagnie, mais ne provient pas d'une connaissance personnelle.

M. BRADSHAW: Mais, monsieur le président, ne vous ai-je pas donné et ne vous ai-je pas lu, cet après-midi, la lettre du président d'alors de la compagnie à M. Evans, dans laquelle il déclarait carrément que la somme de $40 ne cou-

[M. John Evans.]

vrait pas même le coût de la matière première. Quelle meilleure preuve voulez-vous que le témoignage d'un homme qui était sénateur? La copie de la lettre que j'ai vue est signée par la main de Sir Lyman Melvin Jones lui-même.

M. HAMMELL: Par contre, l'autre monsieur n'a que ce que certains personnage lui ont dit.

Le PRÉSIDENT: M. Bradshaw a ce que sir Lyman Melvin Jones lui a dit, et M. Evans a ce que M. Murray lui a dit. Si nous pouvions, en examinant les livres, vérifier cela, M. Bradshaw, il me semble que cela réglerait la question absolument. Qu'en pensez-vous monsieur Evans? Cela vous satisferait-il? Supposons que M. Bradshaw voie les livres de la compagnie et nous transmette un état de ce qu'étaient les frais de la compagnie en 1909, je crois que cela devrait vous convaincre que votre informateur avait tort de dire que le coût n'était pas de tant.

M. EVANS: Oui.

M. BRADSHAW: M. Evans n'accepte-t-il pas la parole de sir Lyman Melvin Jones dans la lettre que ce dernier lui a envoyée?

M. EVANS: Sir Lyman Melvin Jones ne donnait pas de chiffres dans sa lettre.

M. BRADSHAW: Pardon, il en donnait, comme vous le verrez par l'extrait que j'en ai donné.

Le PRÉSIDENT: La meilleure preuve que nous puissions avoir, c'est celle que vous nous fournirez d'après les livres, M. Bradshaw, et si cela ne vous cause pas trop d'ennui, je serais heureux qu'en arrivant chez vous, vous nous fassiez connaître le coût de fabrication de votre moissonneuse-lieuse, en 1909.

M. HAMMELL: Comment allez-vous éclaircir l'affaire de l'accident de chemin de fer?

M. BRADSHAW: A propos du C.P.R.?

Le PRÉSIDENT: Si M. Bradshaw veut m'envoyer ces chiffres, comme ceux qu'il a donnés cet après-midi, alors pour ma part, je serai satisfait, et je crois que c'est la meilleure manière d'éclaircir la question.

M. EVANS: Mais ce que je voulais dire surtout c'est que je n'avais pas fait sciemment une affirmation fausse. C'est ce dont M. Bradshaw m'accusait.

M. BRADSHAW: Je ne vous ai pas accusé de cela. Je n'ai pas le plaisir de vous connaître, mais j'ai dit que cette affirmation était répétée par des gens qui connaissaient mieux.

M. SALES: Voudriez-vous, monsieur Bradshaw, voir quels étaient vos prix de vente pour l'exportation à cette époque?

M. BRADSHAW: Nous avons déclaré à mainte reprise que nous n'avions jamais vendu une moissonneuse-lieuse à meilleur marché à l'étranger qu'au Canada. La chose a été jurée par M. Findley devant la commission tarifaire, à Winnipeg, et si vous ne pouvez accepter la parole de sir Lyman Melville Jones, ni celle de M. Findley, pourquoi accepter la mienne?

Le PRÉSIDENT: Je crois que l'attitude du comité envers vous en a été une de confiance dans votre sincérité et dans votre exactitude.

M. BRADSHAW: J'apprécie cela.

Le PRÉSIDENT: Nous avons devant nous un témoin vivant qui nous a prouvé son exactitude et sa bonne foi. Si vous voulez nous donner le renseignement que nous vous avons demandé, nous vous en saurons gré.

M. BRADSHAW: Je vais essayer de le faire si je puis trouver nos dossiers.

Le PRÉSIDENT: Vos dossiers sont intacts jusqu'à 1909.

M. BRADSHAW: Cela sera satisfaisant.

Le PRÉSIDENT: Nous voulons encore de la coopération, c'est tout. Ce comité est ajourné jusqu'à vendredi le 11 courant à 10.30 a.m.

Le comité s'ajourne jusqu'à 10.30 heures a.m., le 11 courant.

[M. John Evans.]

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
VENDREDI, le 11 mai 1923.

Le comité spécial choisi pour s'enquérir sur les conditions agricoles dans tout le Canada se réunit à dix heures et demie du matin. M. McMaster, le président, au fauteuil.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, j'ai demandé au statisticien fédéral de nous préparer la comparaison entre notre commerce d'exportation de produits agricoles pour l'année 1913 et pour l'année 1922, non pas simplement en ce qui a trait aux valeurs, mais aussi bien aux quantités, afin que nous puissions constater l'accroissement de notre commerce entre ces deux périodes. On est à nous préparer ces renseignements.

L'hon. M. TOLMIE: De quelles années avez-vous parlé, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: De l'année terminée le 31 mars 1914 et de l'année terminée le 31 mars 1923. Cette comparaison est établie non pas simplement d'après les valeurs, mais aussi bien d'après les quantités. Qui avons-nous ce matin? Je suppose que M. Pyke sera le premier témoin.

M. ARTHUR C. PYKE est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quels sont vos noms au long, monsieur Pyke?—R. A. C. Pyke.

Q. Andrew, Alfred ou Arthur?—R. Arthur C. Pyke.

Q. Quelle est votre occupation?—R. Je suis secrétaire de l'association des épiciers grossistes canadiens.

Q. Vous êtes ici de la part de cette association?—R. Oui, monsieur, afin de vous expliquer le système des taux égalisés.

Q. Vous pourriez traiter de cette question.—R. Monsieur le président, le système des taux égalisés—je pense que M. Sutherland vous a présenté une copie de ce livre, bien que j'en aie un autre sur moi—est un système qui existe depuis vingt-cinq ans, ou depuis 1898. Jusqu'à cette date, le commerce épiciers grossistes et des épiciers détaillants en ce qui avait trait au sucre était dans le marasme.

Q. En quoi ce marasme consistait-il?—R. Ils perdaient certainement de l'argent sur chaque livre de sucre qu'ils vendaient. On avait adopté diverses méthodes afin de voir si l'on ne pourrait pas inaugurer un certain système qui indemniserait dans une bonne mesure les grossistes, surtout les grossistes, parce que nous leur portons de l'intérêt.

M. HAMMELL: Nous devrions avoir M. Sutherland, ici, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Nous l'avons envoyé chercher.

Le TÉMOIN: Ce système d'égalisation des taux a été compilé après beaucoup d'efforts et de travail.

Le PRÉSIDENT: Savez-vous si M. Sutherland est présent, monsieur Tolmie?

M. MCKAY: Je crois qu'il ne sera pas ici avant ce soir.

Le PRÉSIDENT: Avons-nous quelques autres témoins ici que nous pouvons entendre?

M. E. M. TROWERN: Monsieur le président, on m'a demandé de comparaître ici ce matin relativement à certaines questions concernant les détaillants. Vous pourriez m'interroger tout de suite, bien que j'attende certains documents.

Le PRÉSIDENT: Allons-nous interroger M. Trowern, dans l'intervalle?

M. McKay: Je crois que nous devrions d'abord entendre les détaillants.

Le président: Monsieur Pyke nous ne vous empêcherons pas d'aller à la rencontre de votre train. Nous aimerions que M. Sutherland fût ici. M. Sutherland a porté un intérêt particulier à cette question, de sorte que nous allons suspendre votre interrogatoire un instant, et nous allons demander à M. Trowern de s'avancer.

M. Pyke: Très bien, monsieur. C'est très satisfaisant pour moi. Je vais laisser mes livres ici.

M. Edward M. Trowern est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Monsieur Trowern, quels sont vos noms au long?—R. Edward M. Trowern.

Q. Quel est votre état?—R. Je suis ici en tant que secrétaire du conseil fédéral de l'association des épiciers détaillants du Canada.

Q. Vous êtes venu aujourd'hui afin de nous aider dans l'étude que nous poursuivons de la situation touchant la distribution du sucre?—R. La proposition que j'ai à vous soumettre en est une que je croyais que votre comité devrait considérer, et comme c'est une question qui intéresse le public, les cultivateurs et les détaillants, j'ai pensé que vous devriez savoir ce qui la concerne.

Il s'est produit un grand développement dans la fabrication et dans la vente du sucre et du sirope d'érable lequel est naturellement un produit naturel. Son prix de vente a passé de 5 à 6c. la livre à 35c. la livre. On en fait maintenant de petits pains. Je m'attends à recevoir dans un instant une quantité de ce sucre, afin de vous démontrer les difficultés auxquelles nous avons à faire face en notre qualité de détaillants. Les cultivateurs produisent ce sucre et le mettent dans le commerce sous forme de sirop, en bouteilles de dix onces, et en petits pains d'une livre, ayant la forme du sucre ordinaire.

Q. Comment dites-vous que le sirop se présente?—R. Il est vendu dans des bouteilles et dans des boîtes de fer-blanc, de différents genres, quelques-unes renferment 16 onces. A cause du fait qu'il existe une autre préparation dans le commerce, qui n'est rien que du sucre ordinaire, et que l'on appelle du sirop, on a adopté une loi et à bon droit, afin de ne pas vendre du sucre d'érable à moins qu'il ne porte la désignation de sucre d'érable. Nous sommes fortement en faveur de cette loi. Nous croyons qu'une chose ne devrait pas porter une indication trompeuse. Il a été adopté une loi, j'ignore pourquoi, mais je pense que vous pourrez en comprendre le motif, stipulant que l'on ne pouvait fabriquer du sirop avec du sucre ordinaire et le mettre dans des bouteilles ou en petits pains, s'il avait la même couleur, sans tenir compte de la désignation qu'il portait. Nous avons un cas à l'heure actuelle où l'un de nos membres est accusé d'avoir violé la loi, parce qu'il a en sa possession (étant un détaillant) une bouteille de sirop de 16 onces qui ressemble au sirop d'érable.

Q. Il ressemble au sirop d'érable?—R. Oui, monsieur, il ressemble à ce sirop, et parce qu'il y ressemble, et parce qu'il ressemble à ce qu'il est . . .

Q. Qu'est-il?—R. C'est du sirop de table. Je vais en faire venir une bouteille afin de vous le montrer. Les fabricants en ont vendu dans tout le pays, et les détaillants sont passibles d'une amende parce qu'ils l'ont en leur possession. Je pense que cela dépasse les limites de la justice, et nous avons pensé que la chose devrait être portée à votre attention.

M. McKay:

Q. Que dit l'étiquette?—R. Elle dit que c'est du sirop de table. Je vais vous en montrer une bouteille dans un instant.

Le président:

Q. Y lit-on le mot "érable"?—R. Non, monsieur. Si on y lisait "érable" ou quelque chose s'en rapprochant, bien que personnellement je ne vois pas pourquoi si on prend une demi-livre de sirop d'érable et une demi-livre de sucre ordinaire et qu'on les mette en bouteille et que l'on dise que cette bouteille renferme une demi-livre de sucre ordinaire et une demi-livre de sucre d'érable, je devrais payer une amende. Je pense que c'est une loi stupide. La majorité des gens achètent ce sirop. Il coûte au détaillant 22c., il le vend 25c., et il est obligé de payer 35 et 40c. pour l'autre, le sirop pur.

Je ne m'oppose aucunement à ce qu'une chose soit désignée, de fait si j'avais mes coudées franches, je ferais désigner tous les articles tels qu'ils sont. Je n'y ai pas d'objection, mais je m'oppose fortement à ce que l'on adopte une loi pour faire comparaître les détaillants devant les tribunaux, parce qu'ils ont en leur possession un article ressemblant à du sirop d'érable. J'ignore qui a fait passer cette loi, mais nous sommes désireux de la faire disparaître, et comme c'était une question qui intéressait les agriculteurs de l'Ouest,—je ne sais pas s'ils produisent ou non du sirop d'érable là-bas —nous pensions qu'ils désireraient certainement acheter cet autre sirop, et le détaillant devrait avoir le droit de le vendre.

Q. Vous voulez qu'on vous accorde le privilège de le mélanger, pourvu que l'étiquette en fasse mention?—R. Oui, monsieur.

Q. La raison de toutes ces lois restrictives dépend malheureusement de la malhonnêteté passée des gens qui faisaient le mélange de ces ingrédients. Je n'ai naturellement pas à faire de commentaires quant à la trop grande sévérité ou non de la loi, le but réel de cette loi c'est de protéger le public et le producteur, et naturellement la loi est certainement très sévère.—R. A mon sens, c'est un cas où la protection est allée bien trop loin. Ce n'est pas une question d'essayer de protéger le public. Il y a une clause dans la loi afin de protéger l'industrie. Il y a une grande différence entre l'une et l'autre, et il y a différentes manières d'appliquer la protection. C'est une manière extrêmement rigoureuse de protéger n'importe quelle industrie. J'ai exposé la situation au ministère, dans l'occurrence, le ministère de la Santé. On y est complètement d'avis avec moi qu'il faudrait modifier cette loi.

Q. Si le ministère à qui incombe l'application de cette loi et vous-même êtes d'avis qu'elle n'est pas sage, nous pouvons seulement espérer qu'elle sera changée le plus tôt possible.—R. Je croyais que c'était une question au sujet de laquelle votre comité devait être renseigné, parce que nous essayons de protéger le public. Nous y sommes forcés, parce que nous sommes dans les affaires. Les marchands y sont obligés, ils tiennent à leur réputation, ils ont placé des fonds dans leur commerce, et s'il y en a un qui commence à tricher ses pratiques, il ne reste pas longtemps dans les affaires. Notre association punit celui qui fraude.

M. McKay:

Q. Vous avez demandé une modification au ministère?—R. Oui.

Q. Quand avez-vous fait cela?—R. Il y a environ deux ou trois semaines, aussitôt que l'on eût attiré l'attention de notre association sur le fait que l'un de ses membres était passible de comparaître devant un tribunal et de payer l'amende pour avoir eu ces articles en sa possession.

M. Bouchard:

Q. Croyez-vous que ce serait frauduleux de vendre un mélange de sirop d'érable avec du sirop de table, si l'étiquette en fait mention?—R. Je ne saisis pas très bien ce que vous voulez dire.

[M. E. M. Trowern.]

Le président:

Q. Voici la question posée par M. Bouchard, M. Trowern: Supposons que la législature de ce pays adopte votre opinion, et qu'elle permette le mélange du sirop d'étable, même si la quantité ou la proportion était déclarée sur l'étiquette, est-ce que cela ne permettrait pas néanmoins aux grossistes ou aux détaillants peu scrupuleux la fraude, et ne faciliterait pas pour eux le mélange du sirop d'érable avec un autre sirop, et le vendre comme sirop d'érable?—R. La difficulté, monsieur le président, c'est que si vous appliquiez ce principe à une chose, il faudrait que vous l'appliquiez à tout.

Q. Mais croyez-vous que cela faciliterait les fraudes?—R. Je ne le pense pas, pourvu que l'article porte la désignation exacte de ce qu'il renferme. Nous insistons vivement sur ce point. Si l'on fabrique un article, peu importe ce qu'il est, qu'on lui mette une étiquette. Je vais vous donner un autre exemple des difficultés auxquelles nous avons à faire face. On voit actuellement des parapluies vendus ou annoncés comme "demi-soie et demi-laine". Nous nous occupons maintenant de ce cas, et nous avons constaté qu'il n'existe pas de couvertures de parapluies demi-soie et demi-laine fabriqués ou importés au Canada. Par conséquent ces détaillants qui annoncent des parapluies "demi-soie et demi-laine" font du tort au détaillant qui annonce des parapluies "demi-soie et demi-coton".

Q. Qu'allez-vous faire à ce sujet?—R. Nous allons simplement faire arrêter ceux qui publient ces annonces trompeuses, s'ils ne changent pas leur méthode, d'après la loi sur les annonces fausses. Nous avons maintenant une loi contre les annonces fausses afin d'empêcher les fraudes, et si vous remplissiez la moitié d'une bouteille avec du sirop d'érable et l'autre moitié avec du sucre de canne et que vous l'annonciez comme étant du sucre d'érable, cela viendrait sous la même loi et nous pouvons nous occuper de ces cas. Mais ceci est complètement différent, C'est un cas pour lequel la loi stipule que si une préparation d'aucun genre ressemble à du sucre d'érable—vous voyez la clause protective qu'on y a insérée? "ressemble à du sucre d'érable"—celui qui l'a en sa possession est passible de poursuite. Voici une bouteille de sirop, (la produisant).

Q. Voyons comment elle est désignée.

M. Sales:

Q. Vous auriez dû apporter une bouteille semblable de sirop d'érable et la mettre à côté de celle-ci.—R. Je ne m'oppose pas à ce que l'on conserve sa pureté au sirop d'érable. Je veux que le sucre d'érable soit précisément ce qu'il est.

Q. Est-ce que vous pouvez vous procurer une bouteille de sirop d'érable afin de le comparer avec celle-ci?—R. Oui.

M. McKay: Je suppose que l'on peut analyser n'importe quel sirop quant à sa pureté.

M. Sales:

Q. Ce que je désire savoir, c'est si on fait en sorte que ces deux articles se ressemblent afin que l'un puisse être vendu pour l'autre?—R. Ils ne sont pas désignés. Il y a un grand nombre d'articles qui semblent identiques et qui ne le sont pas, et c'est ce qui cause des difficultés.

Q. Exactement. C'est là où je veux en venir. Voulez-vous demander à votre homme de nous procurer une bouteille de l'autre sirop?—R. Oui, une bouteille de sirop d'érable.

Le président:

Q. Monsieur Trowern, comparaissez-vous devant nous afin de défendre cet état de choses? Voici un pain marqué "Sucre de table"; comme c'est facile d'être confondu avec "Sucre d'érable". Ce pain est fabriqué afin d'imiter exacte-

[M. E. M. Trowern.]

ment le sucre d'érable. Il porte la consignation "Sucre de table" au bas et non pas au sommet, et on pourrait le prendre facilement pour du sucre d'érable.

M. CALDWELL: Voulez-vous nous expliquer ce que veulent dire ces termes en anglais, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Le premier signifie "sucre de table". Le second, "sucre d'érable". Naturellement, ce n'est pas du sucre de table; ce n'est pas du tout le sucre ordinaire qu'on met sur la table.

Je pense que cette bouteille a une belle apparence. Cela peut ressembler à du sirop d'érable, mais si c'est une belle couleur, je n'y vois pas d'objection. Elle porte la désignation "Sirop de table marque Café". On n'y voit pas le mot "érable". Cela ne me semble pas être injuste; mais si ce que je tiens dans ma main n'est pas du sucre d'érable, on lui a donné une aussi grande ressemblance que possible à celui-ci.

M. BOUCHARD: C'est la même chose dans le cas du sirop. Pourquoi prendre l'apparence d'un bon article, et l'imiter avec un article inférieur?

M. CALDWELL: On ne permet pas cela avec la margarine et le beurre.

Le TÉMOIN: Avant de vous parler de cette question, j'ai pris toutes les précautions que j'ai pu. Je m'en suis entretenu avec le ministère, et je lui ai fait examiner toute la question. La loi est très claire:—

> " Aucune personne ne doit fabriquer pour la vente, garder pour la vente, ou exposer pour la vente, tout article d'alimentation ressemblant à du sucre d'érable ou à du sirop d'érable, ou en étant une imitation qui n'est pas du pur sucre ou sirop d'érable."

On n'a rien à redire à cela.

> " Tout sucre ou sirop d'érable qui n'est pas conforme à l'étalon prescrit par le Gouverneur en conseil, en vertu de la loi concernant les aliments et les drogues, est supposé être adultéré selon le sens de la loi concernant les aliments et les drogues. On n'emploiera pas le mot "érable" soit seul ou conjointement avec un autre mot ou lettre, ou autres lettres sur une étiquette ou autre marque, illustration ou dispositif sur un paquet renfermant tout article pour l'alimentation ressemblant à"—c'est le mot que nous voulons retrancher—"ou imitant le sucre ou le sirop d'érable ou sur n'importe quel article alimentaire qui n'est pas lui-même du sucre ou du sirop d'érable pur. Et tout article alimentaire étiqueté ou marqué en violation de ce sous-article sera jugé être adultéré selon le sens de la loi concernant les aliments et les drogues."

Le gouvernement peut nous accuser parce que nous avons cet article dans nos épiceries, et nous allons être arrêtés. C'est seulement grâce aux bons offices et à l'intelligence des employés du ministère que nous ne sommes pas devant les tribunaux maintenant.

M. CALDWELL: Tel que je comprends la signification de la loi, c'est seulement quand le mot "érable" apparaît.

Le PRÉSIDENT: Non, il ne faut pas que ce mot ressemble au mot "érable". Je ne pense pas, monsieur Trowern, que vous pouvez vous attendre à ce que ce comité exprime son opinion quant à la sagesse de cette loi.—R. Je suis de votre avis.

Q. Mais nous comprenons très bien où vous voulez en venir. Laissez-moi vous faire cette observation: cette bouteille renferme un liquide ressemblant au sirop d'érable, mais la bouteille porte l'indication très apparente de "sirop de table". Mais ce morceau de matière brune que vous nous avez apportée n'est pas dans la même classe.—R. La bouteille ne porte pas la désignation "sirop d'érable".

Q. Non, je dis qu'elle ne porte pas la désignation "sirop d'érable", et l'intention de frauder n'est pas du tout évidente à mon sens dans ce cas. Mais

l'intention de frauder et de tromper le public et de lui faire croire que cette matière est du sucre d'érable est des plus évidentes, d'après moi. On l'appelle en français "sucre de table" ce qui ressemble beaucoup à "sucre d'érable". Sa couleur et sa forme ressemblent vivement, bien qu'elles ne soient pas identiques au sucre d'érable, et fabriqué par nos cultivateurs, et la marque apparaît non pas au haut mais au bas. J'ignore quel est l'auteur de ce produit, mais je crois que votre cause aurait gagné à ne pas vous présenter devant nous avec ce petit morceau de matière brune.

M. BOUCHARD: Pardonnez-moi, monsieur le président, si je ne suis pas tout à fait de votre avis. Je crois qu'on a eu l'intention de déguiser l'article dans les deux cas, et nous devons protéger notre industrie nationale du sucre d'érable, et non seulement dans ce pays, mais à l'extérieur, pour l'exportation.

M. CALDWELL: L'un est un sirop de table et l'autre est un sucre de table. J'admettrai que ce "sucre de table" ressemble davantage à du sucre d'érable que le "sirop de table" ressemble à du sirop d'érable. Ce n'est pas tout. J'ai lu il y a quelques années une recette pour la fabrication d'une imitation de sucre d'érable. On disait de prendre du maïs, de le faire tremper dans l'eau pendant une nuit, puis de dissoudre de la cassonade dans cette eau. Il paraît qu'on obtient un goût ressemblant fortement à celui de l'érable.

Le PRÉSIDENT: Oui. Eh bien, monsieur Trowern, cela nous fait plaisir de voir comme vous êtes en faveur de la liberté, mais j'aimerais savoir ce qu'a fait votre association de détaillants, si elle a fait quelque chose, relativement à un incident qui est survenu à Montréal il y a quelques jours. Les marchands de tabac se sont réunis et j'ai lu dans le *Star* de Montréal, du samedi le 5 mai:—

PIÈCE N° 198

"Les fabricants de produits du tabac ont donné leur appui à la cause de l'Association des détaillants de tabac de Montréal, nouvellement formée, afin de "tuer" les vendeurs de tabac à prix réduits, maintenant dans le commerce dans la ville et ses faubourgs. Telle a été la déclaration faite hier soir par le président de l'Association, H. B. Hyman, à la deuxième assemblée tenue hier soir, au théâtre Gaiety. Un grand nombre de maisons dans ce commerce ont rogné leurs prix dans le but de s'attirer des clients. Il a été démontré que ceci était au détriment de leurs concurrents, et lentement mais sûrement à leur détriment propre. Afin de se protéger contre une concurrence soi-disant injuste, l'association locale avait été formée afin de solliciter l'admission de tous les détaillants, avec la collaboration des fabricants. Quatre jours après la fondation de cette association, on a dit qu'un très grand nombre de détaillants avaient demandé leur entrée, et les fabricants réalisant la nécessité que les détaillants collaborent avec eux, avaient promis leur aide pour une réciprocité correspondante de la part de ceux-là. On a déclaré énergiquement que l'association n'était pas une coalition."

Est-ce que la chose a été portée à votre attention en tant que secrétaire de votre association?—R. Oui, monsieur.

Q. Et quelles mesures avez-vous prises afin de prévenir cette union des détaillants qui veut empêcher la réduction des prix pour les fumeurs de ce pays?—R. D'abord, cela n'a rien à voir avec notre association des détaillants du Canada. Il ne s'agit que d'un petit groupe à Montréal. Il me fait plaisir que vous m'ayiez posé cette question, monsieur le président, parce que je suis fortement d'avis que ce comité peut faire beaucoup de bien au public en général, en empêchant des tentatives de ce genre; et en accomplissant ce que vous faites à part cela. Vous attirez l'attention du public, en nous faisant venir ici, et en consi-

[M. E. M. Trowern.]

gnant nos déclarations sur des sujets que le public ignorerait toujours à moins que ce comité n'en eût connaissance. Par conséquent, je suis bien convaincu que ce comité va faire beaucoup de bien s'il voit à que ce qu'il accomplit devienne public. Un certain groupe s'est associé à Toronto. Un homme du nom de Goldberg a organisé ces détaillants et les a associés dans un certain but. Lorsque nous en avons entendu parler nous lui avons dit que son projet était impossible. Cela ne l'a pas empêché de continuer à faire l'organisation des détaillants. Il a perçu leur argent à Toronto, et lorsqu'il eut obtenu tout ce qu'il pouvait d'eux, il s'est rendu à Montréal où il a fait la même chose. Je regrette beaucoup de voir un certain nombre de détaillants de tabac très respectables faisant partie d'une association de ce genre.

Q. Est-ce qu'ils font partie de votre association?—R. Non, monsieur le président.

Q. M. Hyman n'en fait pas partie?—R. Non.

Q. M. Morris non plus?—R. Non.

Q. Vous êtes certain que ces gens ne font pas partie de votre association?—R. Pas dans l'exercice de leur commerce.

Q. Quel est le nom de votre association?—R. C'est l'association des détaillants du Canada.

Q. Je vais vous lire les noms et vous me direz si aucun de ces messieurs en fait partie?—R. Je ne pourrais pas vous le dire sans ma liste. Cependant, lisez et il me fera plaisir de vous donner ces renseignements. Je ne pourrais pas vous les donner tout de suite.

Q. Vous nous direz si aucun de ces messieurs fait partie de votre association. Voulez-vous en prendre note.

H. B. Hyman.
A. E. Morris.
H. Poupart.
A. E. Gerth.
A. Paquette.
George Thomson.
A. Lemay.
J. O. Villeneuve.
C. A. Rawlings.
J. B. H. Lalonde.
J. C. Payne.
H. F. Brooks.
J A.. Beausejour.
J. P. Fontaine.
L. Meunier.
A. H. Manningham.
J. Protedos.
A. Bonnadore.
George Réaume.
R. Dumont.
N. Bédard, et
M. Levy.

Maintenant, au cas où aucun de ces messieurs ferait partie de votre association de détaillants, quelles mesures prendriez-vous?—R. Elles dépendraient dans une grande mesure de ce qu'ils feraient.

Q. Supposons qu'ils fassent ce dont le *Star* parle, ils forment une association afin de maintenir les prix de ce que les gens fument?—R. S'ils essaient de former une association afin de tenter d'établir un prix juste entre eux sans tenir

[M. E. M. Trowern.]

aucun compte de la qualité de l'article, et du fabricant, il ne sera pas nécessaire que nous prenions aucune mesure, parce que la chose va tomber d'elle-même; c'est stupide, cela ne peut se faire. C'est la raison pour laquelle je m'y oppose. C'est inutile d'essayer de faire quelque chose qui ne peut pas se faire, et si quelqu'un croit qu'il va obtenir du détaillant—je suis moi-même un ancien détaillant, je m'occupe de mon commerce depuis cinquante ans—si vous croyez que vous obtiendrez jamais d'un détaillant qu'il établisse un prix sans que le manufacturier établisse d'abord ce prix, c'est une demande insensée.

M. Caldwell:

Q. Devons-nous comprendre que la seule raison pour laquelle vous vous y opposez c'est que cela ne peut pas se faire?—R. Si le prix est juste, on n'y peut trouver rien à redire, mais la chose ne peut pas se faire. Les détaillants sont des gens indépendants qui ne reçoivent d'ordres de personne. Ils sont leurs propres maîtres. Ils veulent être maîtres chez eux, comme les cultivateurs.

Le président:

Q. Nous avons entendu un certain nombre d'expressions d'opinions provenant apparemment des détaillants, disant qu'ils consentent volontiers à la fixation des prix, et vous nous dites maintenant qu'ils désirent être indépendants?—R. Je suis très content que vous ayez soulevé cette question, parce qu'elle n'a pas été expliquée assez clairement hier soir, et je vais vous dire ce qui en est. La fixation des prix d'aucun article pour lequel il n'y a pas de prix imposé, pour lequel le prix n'est pas fixé et adopté par le fabricant lui-même, ainsi que les conditions de vente de cet article, nous détaillants nous nous opposons à toute proposition autre que celle-là, parce que c'est une impossibilité. C'est une impossibilité absolue. Mais c'est différent, dans le cas d'un article portant une marque de commerce, et j'aimerais vous en donner un exemple. Nous allons supposer que nous sommes ici un petit groupe qui allons placer des fonds pour la construction de laveuses. Nous plaçons ces fonds, nous nous réunissons ici comme formant le bureau des directeurs. Nous obtenons un brevet et nous croyons fabriquer la meilleure laveuse au monde. Puis, il faut que nous la vendions et nous commençons par n'imposer aucun prix au détaillant, mais seulement un prix pour le grossiste. Nous consentons à la vendre aux grossistes, si nous pensons que c'est la manière la moins onéreuse de la vendre—quelques marchandises peuvent se vendre avec plus de profit par l'entremise des marchands de gros que directement au consommateur—mais nous supposons que nous allons vendre nos machines par l'entremise des revendeurs, et nous n'imposons pas de prix au détaillant, que vont faire nos concurrents? Nous avons des concurrents qui fabriquent d'autres laveuses; ils vont les acheter, et lorsque survient un client ils lui cotent le prix coûtant, basé sur le prix de gros. Ils vendront leurs machines s'ils entendent le moindrement leur métier de vendeurs, et ils refuseront les nôtres, supposons que nous agissions autrement. Nous avons une bonne machine, nous avons un bon brevet...

Q. Est-ce que les détaillants agissent aussi peu scrupuleusement que cela?—R. Oui, monsieur, tout à fait. C'est là l'une de nos difficultés. Trois pour cent des détaillants de ce pays sont des pirates du commerce. Ce sont ces pirates contre lesquels nous devons protéger les commerçants honnêtes.

M. Sales:

Q. Comment avez-vous obtenu le pourcentage?—R. Je suis dans les affaires depuis cinquante ans, et je différencie les fakirs des marchands honnêtes.

M. Caldwell:

Q. Quelle est la définition du mot pirate?

[M. E. M. Trowern.]

Le PRÉSIDENT: Celui qui s'empare par la force sur la mer de ce qui appartient à d'autres.

R. Vous entrez dans un magasin et nous allons faire suite à cet exemple dont je viens de parler. Nous sommes un groupe qui fabriquons des laveuses, et nous savons que c'est un article que tout le monde veut. Ces détaillants dont j'ai parlé prennent cet article et le vendent au prix coûtant afin d'attirer les gens dans leur magasin dans le but de leur vendre autre chose. Lorsque ces gens ont leur machine à laver ils croient avoir profité d'une occasion, mais ils ont été obligés de faire des déboursés pour d'autres articles, et dans l'intervalle, ces marchands ont fait plus que se rattraper de la perte qu'ils ont subie sur l'autre article.

M. Caldwell:

Q. Vous pensez que vous ne vendriez pas de laveuses par l'entremise des détaillants?—R. Absolument pas, parce que les détaillants font exactement ce que je faisais lorsque j'étais dans le commerce. Un homme se présentait et il m'offrait un bon article en vente en me disant qu'il le vendait, disons $10, une autre personne le vendait $7, $7.50 ou $8. Achetez-le de moi à $10 et discutez la question avec votre famille, et quelqu'un vous dira: "Mais, j'aurais pu acheter cet objet pour $8 chez Jones," que penseriez-vous de moi? Vous penseriez que je vous aurais triché de $2, et vous diriez: "Cet homme ne m'a pas traité avec justice, il m'a ôté $2." Maintenant, si le fabricant établit le prix, il ne peut pas faire cela. J'ai un meilleur article, le public a de meilleurs artıcles, et toute la collectivité est mieux servie. Pendant combien de temps pourrais-je continuer à offrir en vente les marchandises de ce marchand, lorsque je constaterais qu'elles se vendent à $8. Je dirais simplement au fabricant de s'en aller, que je n'en ai pas besoin. Le Canada souffre aujourd'hui d'une mauvaise méthode de faire les affaires employée par les fabricants eux-mêmes. C'est l'une des difficultés auxquelles nous avons à faire face en ce pays. Plus les fabricants produisent au Canada, plus vous avez de bouches à nourrir, mieux c'est pour tout le monde, et si vous n'accordez pas de profit aux marchands ils ne vendront pas vos marchandises. Je ne vendrais rien—je suis très franc en vous disant ceci—au sujet de quoi je dirais aux détaillants: "Si vous ne faites pas de profit avec la vente de certains articles, ne vous en embarrassez pas, parce que vous ne pouvez pas payer votre loyer, vos taxes et diriger les dépenses du pays, la chose ne peut se faire." Nous sommes dans le commerce légitimement ou nous n'y sommes pas.

M. Caldwell:

Q. Si vous ne réalisez pas de profit, vous ne devez pas vous attendre à ce que quelqu'un vous donne une prime si vous faites une perte?—R. Assurément non.

Q. Est-ce que vous appliqueriez aussi ce que je viens de dire aux fabricants, que s'ils ne peuvent pas fabriquer des marchandises qui leur rapportent des bénéfices, qu'ils devraient se retirer des affaires?—R. Oui, tout à fait.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Comment établissez-vous le pourcentage que vous devez ajouter à vos marchandises afin de réaliser des bénéfices?—R. Notre expérience nous enseigne quelles sont les dépenses supplémentaires de presque tous les détaillants; cela varie, cela va de...

Q. Cela varie, selon le volume de ses affaires.

Le PRÉSIDENT: Oui, et de l'intelligence dont le détaillant fait preuve pour administrer son commerce.

Le TÉMOIN: Oui, certainement. C'est une fausseté de croire que plus un homme fait de grosses affaires, plus il peut vendre à bon marché. Plus vos

affaires sont considérables, plus les dépenses supplémentaires le sont. Il y a des choses que les gens devraient savoir.

M. Gardiner:

Q. Voulez-vous dire que si un homme fait de plus grosses affaires proportionnellement que ses profits doivent être plus élevés?—R. Je veux dire que les dépenses supplémentaires de chacun s'élèvent à 35 et 36 p. 100, et il me fait plaisir, messieurs, que l'on m'ait posé cette question, parce que cela soulève un autre point que je veux que vous considériez. Quelques personnes croient comme si elles étaient socialistes qu'il existe un trop grand nombre de firmes de détail. Un homme très haut placé m'a dit que si nous avions un seul grand magasin de détail à Ottawa, ce serait charmant! Ce ne serait pas charmant du tout.

Le PRÉSIDENT: Il n'y aurait pas d'association de détaillants?—R. Cela ne m'importe pas. Je suis dans cette carrière et j'y suis entré parce que j'ai un idéal. Je suis d'avis que si l'on ne peut pas se servir de sa religion dans son commerce, alors il y a quelque chose qui ne va pas dans votre commerce, ou votre religion.

Q. Apparemment, l'une des maximes de votre religion c'est: "Ne vends pas tes marchandises à trop bon compte."—R. Absolument, parce que je n'ai que faire des liquidations.

Q. C'est étrange, mais un grand nombre de personnes qui trouvent que les temps sont durs, ne trouvent pas cet évangile de leur goût; cela ne leur dit rien de bon: "Ne vend pas tes marchandises à trop bon compte." Ce que le peuple de ce pays désire c'est que tout le monde essaie de concevoir une manière plus économique de faire des affaires. Nous écoutons avec patience mais sans enthousiasme ceux qui s'efforcent de conserver la différence actuelle des prix entre le fabricant et le grossiste, entre le grossiste et le détaillant, entre le détaillant et le consommateur; nous écoutons poliment quiconque se présente ici, mais je dis que nous n'en sommes pas touchés. Cette tentative de nous faire croire cela ne vaut rien pour que les gens obtiennent bon marché ce qu'il leur faut.—R. Je dis que le détaillant doit avoir un profit raisonnable. Ce n'est pas une question de surcharge; j'y suis absolument opposé. Mais réfléchissons un instant. Dans le cas de Toronto, il y a dans cette ville deux grands magasins...

Q. Il y a plus de deux magasins à Toronto?—R. Disons trois.

Q. Je crois qu'il y en a plus de trois?—R. Il y a seulement trois grands magasins à rayons.

M. Hammell:

Q. Quels sont les trois?—R. Eaton, Simpson et Murray.

Q. Murray n'est pas un magasin à rayons comme les deux autres?—R. Murray-Kay est un magasin à rayons. Si ces magasins suffisaient au commerce et servaient assez bien les gens il n'y aurait pas d'autre magasin. Les magasins qui se spécialisent à Toronto s'accroissent. Il y a en a un plus grand nombre à l'heure actuelle que jamais auparavant, parce que le magasin qui se spécialise donne aux gens le service que le magasin à rayons ne peut pas donner. Tel en est le motif. Il y a une raison pour tout.

M. Milne:

Q. Pour revenir à la question de l'augmentation du volume des affaires et de la vente sans diminuer la marge, je crois que M. Stephens a dit hier soir que son commerce était trois fois plus considérable, et qu'il pouvait pratiquement le diriger sans augmenter beaucoup ses dépenses supplémentaires, il pouvait vendre meilleur marché?—R. Jusqu'à une certaine limite. Nous avons à notre bureau les rapports statistiques pour les Etats-Unis, l'Angleterre et le Canada, et ils

[M. E. M. Trowern.]

indiquent qu'il n'y a pas de dépenses supplémentaires dans aucun magasin à rayons inférieures à 30 ou 32 p. 100 sur toute la moyenne du commerce.

Q. Vous voulez dire qu'elles sont plus considérables que cela?—R. Elles sont plus considérables. Elles n'y sont jamais inférieures.

Q. Il y a un trop grand nombre de magasins?—R. Dans le cas de la plupart des épiceries de détail, 18, 18½, 19 et 19½ p. 100 représentent leurs dépenses supplémentaires. Dans le cas de ces messieurs qui ont comparu hier soir pour représenter l'industrie de la chaussure, leurs dépenses s'élèvent de 21 à 25 p. 100. Le dernier qui restera dans le commerce, messieurs, c'est l'homme qui en a le génie. C'est pure stupidité que d'essayer d'arranger les conditions, parce que ceux qui se lancent dans les affaires vont réussir, selon leurs aptitudes.

M. Caldwell:

Q. Il existe cette différence entre le détaillant et le propriétaire d'un grand magasin, c'est que lorsque le magasin à rayons vend un peu meilleur marché, le petit détaillant est à terre, parce que les magasins à rayons font leurs achats directement des fabricants.—R. Ils n'achètent pas toutes leurs marchandises des fabricants, parce que quelques fabricants sont assez sensés pour ne pas leur vendre. Ils ne vendent pas leurs marchandises meilleur marché que la moyenne des détaillants.

Q. Les magasins à rayons ne les vendent pas à plus bas prix?—R. Non, monsieur. C'est une erreur. Si l'on tient compte de la qualité- j'ai fait comparaître quelques-uns des propriétaires de ces magasins en tribunal de police.

M. Milne:

Q. En ce qui regarde les marchandises Dunlop?—R. Tout dépend de la qualité.

Q. Est-ce que la botte de caoutchouc Dunlop qu'on se procure chez Eaton est la même que celle qu'on achète chez le marchand local?—R. Vous voulez dire les pneus Dunlop?

Q. Je parle des bottes de caoutchouc ordinaires.—R. Afin d'établir une comparaison entre les qualités, j'aimerais les voir.

Q. Elles portent la même marque.—R. Vous soulevez une autre question importante.

Le PRÉSIDENT: Nous ne voulons pas siéger cet après-midi parce que le budget va être présenté. Est-ce que nous ferions mieux d'interroger encore ce monsieur? Je suis d'avis que vous nous avez exposé votre situation très clairement.

M. Milne:

Q. Est-ce que l'on estime que ce prix de 25c. est assez raisonnable pour du sirop ordinaire. Est-ce que ce n'est pas un prix plutôt élevé pour du sirop?—R. Parlez-vous du sucre ordinaire ou du sucre d'érable?

Q. Le sirop de table est contenu dans la bouteille que l'on a soumise au comité.—Le sucre d'érable, une bouteille de 16 onces de sirop d'érable. . .

M. McKay:

Q. Combien vos cultivateurs obtiennent-il pour leur sirop d'érable?

M. BOUCHARD: $2 le gallon.

M. MILNE: Pour 12 livres.

M. BOUCHARD: Il y a dix livres au gallon, dans un gallon Impérial.

Le PRÉSIDENT: J'ai acheté il y a quelques jours des boîtes de dix livres dans une caisse, pour $1.55.

M. MILNE: Il pèse plus que l'eau.

M. BOUCHARD: Un tantinet.

[M. E. M. Trowern.]

Le TÉMOIN: Il s'est produit une hausse dans le transport de ce sirop, de ce sucre. Voici une lettre de la Express Traffic Association of Canada, dans laquelle on lit (il lit):—

PIÈCE N° 189

"The Express Traffic Association of Canada,
901 Immeuble Shaughnessy, 137 rue McGill,
Montréal, Qué., 9 mai 1923.

Dossier n° 1449.
M. E. M. Trowern,
Secrétaire du conseil exécutif du Dominion et du conseil du Dominion de l'Association des détaillants du Canada,
18 rue Rideau, Ottawa, Ont.

Cher monsieur,

Le retard apporté à répondre à votre lettre du 2 mai a été causé par mon absence du bureau.

Avant le 1er janvier 1923, le sucre et le sirop d'érable étaient transportés par les messageries au tarif de deuxième classe. Ce tarif avait été établi il y a un grand nombre d'années, alors que le prix du sirop d'érable variait de 4½ à 5c. la livre, et celui du sucre, de 6 à 6½c. la livre au détail. Depuis, le sucre d'érable est mis en petits paquets enveloppés dans du papier de soie, etc., comme les tablettes de chocolat, et c'est réellement une confiserie de luxe. Les compagnies de messageries n'avaient jamais eu l'intention de transporter ce genre de marchandises à des tarifs de deuxième classe, lesquels avaient été établis originairement afin d'encourager et d'aider les cultivateurs qui n'avaient pas coutume de fabriquer le sucre et le sirop d'érable sur leurs propres fermes. Relativement parlant, le prix du sucre et du sirop est actuellement très élevé. Cette denrée n'est pas périssable et peut être, et est de fait, dans une grande mesure, expédié par petite vitesse. Nous estimons que c'est un produit manufacturé analogue aux confiseries et aux bonbons, qui sont transportés selon le tarif de première classe, et par conséquent, nous sommes d'avis qu'ils devraient être transportés selon le tarif de première classe.

Dans l'espoir que ces renseignements vous apprendront ce que vous vouliez savoir, je me souscris,

Votre tout dévoué,

(Sig.) C. N. Ham,
Secrétaire."

Le président:

Q. Avez-vous cette lettre?—R. Oui, j'en ai apporté une copie pour vous.

M. Milne:

Q. A propos de ce sirop dont le prix est désigné comme étant de "25 cents" sur la bouteille—est-ce que vous estimez que c'est un prix juste pour une livre de sirop, en comparaison de celui qui est mis en boîtes?—R. Voici ce que je prétends, s'il ne renferme rien de dommageable—et nous l'avons fait analyser—il ne renferme rien qui puisse être préjudiciable à celui qui le consomme. Il n'est pas le moindrement falsifié. Les gens de revenus modestes désirent se procurer ce sirop, et je prétends que s'il ne leur fait pas de tort, il n'y a rien de trompeur à cela. C'est exactement ce qu'ils désirent obtenir, et ils devraient avoir le droit de l'obtenir.

[M. E. M. Trowern.]

Q. Est-ce que le prix du sirop est augmenté parce qu'on l'embouteille?—R. Nous achetons ordinairement le sirop dans des récipients de fer-blanc. Ce sirop est embouteillé simplement parce que c'est commode et que les gens désirent l'avoir ainsi. Il est destiné aux restaurants. On n'aime pas à manipuler des boîtes de fer-blanc. Il n'y a rien que les gens détestent plus que se coller les doigts avec du sirop. Les fabricants concluent qu'on le désire sous cette forme, et par conséquent ils le fournissent.

M. Caldwell:

Q. Quel est le signataire de cette lettre?

Le PRÉSIDENT: C. N. Ham. Je suis intéressé à cette question, parce que je l'ai débattue en faveur des habitants de mon comté, où se trouvent, en proportion de la population, les plus grands producteurs de sucre et de sirop d'érable dans le pays. Le taux de Brome à Toronto s'est élevé de $2 à $3 par cent livres, très récemment, et voici l'explication qu'on en a donnée. Ce n'est pas parce que le sucre d'érable pèse plus qu'anciennement, mais parce qu'il se vend à un prix plus élevé, et par conséquent, on peut lui appliquer un plus fort tarif. Je suppose qu'on établit le taux du transport d'après cette base, bien qu'il soit intéressant de remarquer qu'il est dit dans une phrase de cette lettre que c'est une marchandise qu'on pourrait très bien expédier par petite vitesse. Plus loin on dit que c'est réellement une confiserie de luxe et qu'elle devrait payer le tarif des confiseries de luxe.

L'hon. M. Sinclair:

Q. J'allais vous demander quelle recommandation vous avez à présenter, en votre qualité de représentant des détaillants, afin de tendre à diminuer le coût de la distribution dans ce pays à l'heure actuelle?—R. C'est un problème très important. J'aimerais pouvoir répondre à votre question en vous disant que pendant trente-cinq ans il a été adopté des lois qui ont effrayé tout le monde. Ces lois stupides ont entraîné l'arrestation d'un grand nombre de personnes. Il n'y a pas longtemps que notre association a eu l'honneur de combattre cette Commission du Commerce et de la renverser. Notre cause a été portée devant le Conseil privé qui a déclaré que cette loi était *ultra vires*. Elle a été abrogée. Ce que nous avons besoin en ce pays c'est une meilleure entente entre les classes, les fabricants, de même qu'entre les grossistes et les détaillants avec leurs députés, et qu'ils jouent simplement cartes sur table en disant "nous désirons certaines choses".

M. Caldwell:

Q. Est-ce que vous n'incluriez pas les consommateurs dans cette association?—R. Si vous pouvez les trouver, oui, parce que nous sommes tous des consommateurs.

Le président:

Q. Ces observations sont intéressantes, mais elles ne constituent pas une réponse à la question posée par l'honorable M. Sinclair. Avez-vous, en votre qualité de représentant des détaillants, quelques recommandations à faire à ce comité sur la manière dont le coût de la distribution peut être diminué en ce pays?—R. J'aimerais les prendre comme recommandations afin de les exposer à notre convention et voir si nous ne pouvons pas concevoir un plan.

Q. Vous n'avez pas de recommandations à faire actuellement?—R. Non.

M. Gardiner:

Q. Est-ce que votre association a déjà pris des mesures à sa convention ou ailleurs afin d'essayer de réduire le coût de la distribution?—R. Oui.

[M. E. M. Trowern.]

Q. Voulez-vous avoir la bonté d'expliquer au comité quelles mesures ont été prises?—R. Le coût de la distribution—c'est une question de si grande importance, lorsque l'on commence à découvrir comment la chose peut se faire, parce qu'on remonte alors la main-d'œuvre et à tout ce qui s'y rapporte. Si les salaires de celle-ci montent, il faut que les prix montent également. Ceux-ci dépendent de ceux-là. Je ne pense pas que la difficulté provient autant du coût que de l'inégalité des prix de vente des différents articles. Si une chose se vend très bon marché et qu'un homme ne possède pas l'argent pour l'acheter, c'est inutile. Personne ne s'en cassera la tête.

Q. Est-ce que cette analogie n'est pas plutôt exagérée?—R. Je ne le pense pas. On a fait un grand nombre de tentatives afin de faire en sorte que les marchandises soient bon marché au moyen de différents projets. Ces projets ne fonctionnent pas.

Le président:

Q. Quelle proportion du commerce de détail de Grande-Bretagne est accomplie par les sociétés coopératives?—R. J'ai eu l'occasion de les étudier. Elles débutent d'abord d'une manière complètement différente de celle qu'emploient les détaillants ordinaires. Elles s'adressent au gouvernement et prétendent être socialistes. Elles ne veulent pas le dire, mais elles le sont de fait. Elles ne paient pas d'impôt sur le revenu. Je vais vous dire carrément ce qui en est, que Lloyd George a refusé de recevoir une délégation de leur part, la dernière fois qu'il était au pouvoir, parce qu'elles ne paient pas d'impôt sur le revenu. Quand on veut résoudre un problème de ce genre, on ne sait pas ce qui en résultera.

M. Sales:

Q. Vous dites qu'elles se sont adressées au gouvernement au début?—R. Je dis qu'un grand nombre de petits tisserands ont commencé à faire de l'agitation dans ce but. Ils travaillaient l'un pour l'autre. Si les magasins coopératifs en Angleterre ou dans un autre pays étaient avantageux aux gens comme ils le devraient, il n'y aurait pas d'autres magasins, n'oubliez pas cela. Selfridge, à Londres, n'aurait jamais existé, si ces magasins coopératifs avaient été avantageux aux gens comme ils auraient dû l'être. Ils n'auraient jamais réussi ici, s'ils n'avaient blagué les gens.

Le président:

Q. Evidemment, vous ne pensez pas qu'il y a moyen de sortir de cette impasse par la coopération?—R. Absolument pas.

M. Gardiner:

Q. Un mot à propos des magasins coopératifs. N'est-ce pas un fait que l'idéal qu'on s'est proposé lorsque l'on a établi ces magasins coopératifs britanniques est précisément le même qu'il était au début?—R. Je ne le crois pas. Je crois que ceux qui ont ouvert les premiers magasins croyaient qu'ils pourraient s'entraider, en travaillant les uns pour les autres pour rien.

Q. Est-ce qu'ils ne le font pas actuellement?—R. Non.

Q. Comment cela se fait-il?—R. Parce qu'ils retirent tous de forts salaires. Ils suivent exactement la même ligne de conduite que s'il s'agissait d'entreprises commerciales ordinaires.

M. Sales: Il n'en est pas ainsi.

M. Gardiner:

Q. N'est-ce pas un fait que les magasins coopératifs paient les plus faibles salaires qui existent dans le commerce?—R. Cela ne fait pas de différence. Ceux qui les dirigent font de meilleurs bénéfices.

[M. E. M. Trowern.]

Q. Qui les dirige?—R. Les gérants eux-mêmes.
Q. Pour qui les dirigent-ils?—R. Pour le peuple.

M. Sales:

Q. Ils les dirigent pour eux-mêmes?—R. Nous ne dirigeons pas nos magasins pour nous-mêmes. Nous les dirigeons pour nos clients.

M. Gardiner:

Q. Je ne désire faire qu'une observation concernant les magasins coopératifs en Angleterre. Je veux vous dire que vous ignorez tout du commerce par coopération en Angleterre.—R. J'en connais trop.

Q. Si vous en connaissez quelque chose, vous n'en faites pas profiter le comité.—R. Il me ferait un plaisir de vous soumettre un rapport touchant ce que je sais du commerce coopératif.

Le président:

Q. Ce mélange brun, sous forme de pain que vous nous avez apporté est désigné comme étant "pur". Est-ce que les marchands qui le vendent prétendent que c'est du sucre d'érable pur?

M. Sales: Non.

Le président:

Q. Pourquoi est-il marqué "pur"? Pur quoi? Nous allons vous laisser aller maintenant. Nous en avons maintenant fini avec vous, monsieur.—R. J'allais dire que s'il est marqué "pur" et qu'il ne l'est pas, j'aimerais à trouver celui qui l'a fabriqué.

M. A. E. Kelly est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Quels sont vos noms au long?—R. Alvin E. Kelly.

Q. Monsieur Kelly, vous avez eu la bonté d'apporter devant nous il y a quelques instants un morceau de substance brune ressemblant plus ou moins à du sucre, même à du sucre d'érable, et portant la désignation "pure". Pourrais-je d'abord vous demander comment vous êtes entré en possession de cet article? —R. Ce serait probablement un peu difficile pour moi de vous répondre sous serment. Il n'y a pas de doute que ceci a été apporté à mon magasin et que je l'ai acheté il y a plusieurs années. Je ne peux pas vous dire combien il y a de temps de cela, mais d'après les apparences, il y a plusieurs années. On m'a demandé de recueillir des renseignements sur le genre de sucre que l'on a employé dans la fabrication de ces pains. C'est le seul morceau sur lequel j'ai pu mettre la main. J'ai téléphoné à plusieurs endroits et j'ai constaté qu'il y avait encore sur le marché une certaine quantité de ce même article, mais d'origine probablement plus récente. Celui-là, comme vous pouvez vous en rendre compte, a traîné un peu partout dans mon magasin, sur les rayons d'en arrière, etc., et j'ai pensé que ce serait une bonne idée de vous montrer ce que devient un article portant la mention de "pur". En tant que je le sache, on a fabriqué ce sucre afin de le faire ressembler à du sucre d'érable, mais comme il ne porte pas le mot "érable", vous ne pouvez pas l'appeler sucre d'érable, bien qu'il puisse être vendu comme tel. Je ne l'ai jamais vendu pour du sucre d'érable—de fait, si je me rappelle bien, l'étiquette sur la boîte le désignait comme étant du pur sucre à la crème.

Q. Il ne porte pas le mot "pur"?—R. Oui.

Q. L'honorable M. Sinclair me suggère que cela pouvait probablement vouloir dire "pure contrefaçon"?—R. Je crois que ce serait à peu près exact.

[M. E. M. Trowern.]

Q. J'espère que vous n'en avez pas beaucoup vendu?—R. Dieu merci! mes clients ne me demandent pas un article de ce genre.

Q. C'est plutôt un exemple frappant à l'appui de la nécessité de lois pour la protection de ceux qui fabriquent du sucre d'érable pur.—R. Je pourrais dire que la personne ou la firme qui l'a fabriqué n'est plus dans le commerce depuis assez longtemps, et je pense que les tribunaux les ont condamnés pour avoir mis un article adultéré sur le marché et avoir essayé de s'en tirer facilement.

Q. C'est la raison pour laquelle on a passé cette loi sévère afin d'empêcher des abus de ce genre?—R. Absolument.

Q. Vous êtes dans le commerce d'épiceries?—R. Oui.

Q. Vous vendez du sucre d'érable de bonne qualité?—R. Je crois que oui.

Q. Où vous l'êtes-vous procuré?—R. La plupart provient de Sutton, dans le Québec. Je pense que j'en ai à l'heure actuelle provenant de la même firme qui a fabriqué celui en bouteilles.

Q. Où est-il fabriqué; on lit "Brome"?—R. Oui, il est fabriqué par Jenny pour une autre firme. Vous pouvez avoir l'étiquette que vous préférez. Celui que j'ai eu portait cette étiquette, parce que je croyais qu'elle avait meilleure apparence que celle de Jenny. On le trouvait à peu près dans toute la ville, mais je crois que c'est un article de première qualité, et je n'hésite pas à dire que le sirop fabriqué par Jenny est probablement aussi bon que n'importe lequel sur le marché. Mais j'ai pensé que ce sirop-ci serait quelque peu différent de celui vendu par les autres épiceries.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Avez-vous dit qu'il était fabriqué à Brome?—R. Je crois que Jenny est dans le comté de Brome.

Le PRÉSIDENT: Oui, c'est à Sutton.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Mais celui-ci, est-ce qu'il vient de Brome?—R. Non, non. L'homme qui l'a fabriqué n'exerce qu'un petit commerce.

M. Sales:

Q. Suivant vous, est-ce que ce sucre est fabriqué dans l'intention de tromper le public?—R. Je n'aimerais pas dire cela. Il y a un grand nombre de...

Le président:

Q. Que dites-vous de ce sirop de table?—R. Je ne l'ai pas vu, je ne le connais pas.

Q. On fait voir au témoin une bouteille marquée Café Brand, sirop de table, 17 onces, fabriqué par la *Quebec Syrup Exchange*, Montréal. M. Sales lui demande s'il croit qu'on l'a fabriqué dans le but de faire croire au public que c'est du sirop d'érable?—R. Je ne le crois pas. Si le mot "érable" n'y figure pas, je ne le dirais pas. Si on y lit la mention "sirop d'érable", ou qu'il y a une désignation indiquant que c'est du sirop d'érable...

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel est le prix de vente de ce sirop d'érable?—R. Celui-ci, 35c.

M. Hammell:

Q. Combien cette bouteille renferme-t-elle d'onces?—R. Je n'en sais pas grand'chose. Je sais que j'ai essayé un article de ce genre, mais je n'ai trouvé personne pour l'acheter.

[M. A. E. Kelly.]

M. Bouchard:

Q. Combien pourrait-on remplir de bouteilles de cette contenance avec un gallon impérial?—R. Cette bouteille contient 16 onces; je pense qu'il y a 13 livres au gallon, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie, monsieur Kelly. Monsieur Pyke, nous vous avons fait attendre longtemps, et nous sommes à vous maintenant.

M. A. C. PYKE est rappelé.

Le TÉMOIN: Monsieur le président, peut-être devrais-je dire au début que ce système de fret égalisé sur le sucre, un système permettant d'obtenir un coût uniforme pour le sucre partout dans l'Ontario a été examiné auparavant par trois organismes différents du gouvernement: par le commissaire du coût de la vie en 1917, qui a fait rapport sur le système en entier au gouvernement. Vous pouvez trouver ce rapport—j'en ai pris note—c'est le n° 189, de 1917. Le commissaire était M. F. W. O'Connor, C.R., qui se trouvait alors le commissaire du coût de la vie, sous le ministère du Travail. Il a aussi été examiné par la commission des vivres, de même que par M. H. B. Thomson, qui en était le président. Ses fonctionnaires l'ont approfondi et M. Thomson a aussi présenté un rapport auquel je ne puis pas vous référer. Il a aussi été examiné à une autre époque par la commission du commerce, et tous ces organismes ont fait rapport que le système était juste et qu'on n'y pouvait rien trouver à redire. J'ai pensé que je ferais mieux de vous mentionner cela, parce que vous pourriez probablement avoir...

Le président:

Q. Vous croyez que vous comparaissez devant un tribunal avec un certificat de bonnes mœurs?—R. Oui, monsieur, et ce peut être difficile d'expliquer à ce comité le fonctionnement de ce système. Il existe comme je vous l'ai dit auparavant depuis 1898. Ce barème de taux, égalisés, que vous avez brobablement ici, est fourni par mon bureau, et il est basé sur le taux du transport à partir de Montréal. Quand il a été établi en 1898, les raffineurs de Montréal fournissaient le sucre aux grossistes, et ils ont continué de le faire. La sucrerie à Chatham, mentionnée par M. Sutherland devant ce comité, n'est pas partie à cet arrangement. Elle ne distribue pas ses marchandises par l'entremise des épiciers de gros, de sorte que ce barème a trait à tout le sucre vendu par les épiciers de gros.

M. Caldwell:

Q. La sucrerie de Chatham?—R. Elle ne fait pas de distribution. Naturellement, si elle se sert de ce barème, elle le fait sans aucun arrangement avec nous.

Le président:

Q. Vous vous rappelez le nom de la raffinerie à Chatham?—R. Oui, c'est la *Dominion Sugar Company* à Wallaceburg et à Chatham, je crois. Lorsque M. Sutherland a établi une comparaison entre les taux, peut-être cela lui a-t-il créé une impression défavorable, que le fret jusqu'à Ingersoll, je crois, est selon ce barème, plus considérable que le fret jusqu'à London, mais tout est basé sur le prix de Montréal.

Q. Laissez-moi vous lire ce que dit M. Sutherland qui déclare:—

"Les commis-voyageurs prétendent que ce sont là les seules conditions d'après lesquelles ils peuvent vendre du sucre. Je vous citerai les taux jusqu'à London, par exemple. Peu importe s'il provient de Chatham ou de Montréal. Il y a une sucrerie à Chatham, près de London. On

[M. A. E. Kelly.]

applique le même taux que le nôtre en provenance de Montréal. Le taux jusqu'à London est de 43c. par cent livres. Le taux jusqu'à Ingersoll est de 62c., ou une différence de 19c. par quintal."

Le PRÉSIDENT: "Quelle est la différence dans le parcours?"—R. 18 milles. C'est plus rapproché de 18 milles.

Je suppose que ce serait plus proche de Chatham?—R. Oui, je le suppose.

Q. Maintenant, voilà ce qui nous semble une difficulté que nous demanderons d'expliquer. Que ces gens appartiennent à votre association ou n'y appartiennent pas, suivant les apparences, ils utilisent tous ce livre?—R. Evidemment, ils utilisent le livre en question.

Q. Et il semblerait injuste, d'après les apparences du moins, que celui qui achète son sucre à Ingersoll qui est situé à 18 milles plus près du lieu de production, à Chatham, doive payer 19c. de plus le cent livres que le marchand de London?—R. Sans doute, je ne prends pas la défense de la *Dominion Sugar Company;* elle aura à s'expliquer elle-même. Mais vous devez tenir compte du fait que pour livrer le sucre brut à Chatham le transport coûte plus cher que pour le livrer à Montréal, et bien que les prix de vente soient basés sur une même échelle — par exemple le prix basique fixé par les raffineries est aujourd'hui de $11.10 à Montréal, de sorte que pour la raffinerie de Chatham, le coût de la matière première sera établi suivant cette base, plus la différence des taux de transport de Montréal à Chatham, et si le prix de vente est fixé d'après cette base ce prix naturellement comportera les frais de transport.

Q. Voici un autre exemple plutôt plus frappant:

"La cote à Hamilton est à 35c. le cent livres tandis qu'à Dundas qui n'est qu'à environ 5 milles de Hamilton, elle est à 56c. le cent livres."

—R. Oui; je tiens à vous l'expliquer pour éclaircir ce point. Afin d'égaliser les frais de transport et vendre le sucre au prix auquel il est vendu aujourd'hui, le sucre se vend livré, tous frais de transport payés, à n'importe quel endroit de la province d'Ontario. Afin de mettre en pratique ce système d'égalisation des taux nous avons prié les raffineries de vendre leur sucre aux marchands de gros à un prix fixe livré à leur gare et d'absorber une partie des taux de transport pour toutes destinations. C'est-à-dire qu'à Hamilton le taux est de 29c. Le grossiste de Hamilton paye 29c. et les autres 6c. représentent les frais de roulage, ce qui fait donc 35c. Mais en réalité le marchand de gros ne paye que 29c. pour son sucre livré en gare. Le tarif effectif des marchandises de Montréal à Hamilton est de 49½c., de sorte que les raffineries absorbent réellement 16c. des taux de transport. Elles perdent 16c. sur le transport du sucre livré à Hamilton à 29c., bien que le taux soit de 49½c. Il n'y a pas de grossiste à Dundas, par conséquent, le taux pour le sucre livré à Dundas sera basé sur le tarif effectif des marchandises de Hamilton à Dundas, plus le taux de Montréal à Hamilton, tel qu'établi par les raffineries, et puis ce taux que vous mentionnez pour Dundas est de beaucoup inférieur au tarif effectif des marchandises si le marchand achetait son sucre à Montréal livrable à Dundas.

Q. La chose ne m'est pas encore bien claire. Nous délibérons sur une question de taux.—R. C'est un système entièrement basé sur les tarifs des marchandises.

Q. Pourquoi le marchand de Hamilton peut-il avoir son sucre livré à 35c. tandis que son voisin de Dundas, à une vingtaine de milles, je crois...—R. Je crois que c'est dix ou douze milles.

M. Sales:

Q. Dix milles plus loin ou plus près?

[M. A. C. Pyke.]

Le PRÉSIDENT: C'est dans une direction nord, plutôt. C'est dix milles plus loin. Il doit payer 56c.

Le TÉMOIN: Oui.

Le président:

Q. Expliquez-en la raison et ensuite pourrez-vous justifier la différence?—R. Revenons au taux pour Dundas. Tous les endroits de destination en Ontario sont dans ce livre avec les taux effectifs des marchandises pour chacun de ces endroits. Le taux de transport pour Hamilton pour le sucre provenant des raffineries — à Hamilton le marchand de gros obtient son sucre à 29c. des raffineries, plus le roulage à 6c. pour la mise à bord ou la livraison. C'est le taux approuvé par la Commission des chemins de fer. Par conséquent, le prix coûtant pour lui est de 29c. plus le 6c., soit 35c.; et s'il expédie ce sucre à Dundas il y a un autre 6c. à ajouter, ce qui fait 41c. Le tarif des marchandises de Hamilton à Dundas est de 15c., ce qui fait 56c. Si un homme de Dundas allait se dire " Moi, je vais acheter à Montréal, où le sucre est fabriqué " et qu'il pourrait en obtenir à Montréal, toute quantité inférieure à un chargement complet de wagon, il aura à payer 65c.

Q. Supposez qu'il en achète un wagon?—R. S'il en commande un wagon il paiera le tarif ordinaire. Tous les chargements de wagon sont vendus à un taux effectif de transport.

M. Sales:

Q. Quel est le taux effectif de transport pour un chargement de wagon?—R. De Montréal à Dundas ce taux est de 46½.

Le président:

Q. N'y a-t-il pas d'autre égalisation des taux de marchandises concernant les chargements de wagon?—R. Non, pas présentement. Pour les chargements complets de wagon les taux exigés pour le transport sont à percevoir et tout le sucre est vendu au prix basique de Montréal; par exemple ce prix est aujourd'hui à $11.10.

Q. Si un épicier de Hamilton désire, disons la moitié d'un wagon, il obtiendra son sucre au taux de 35c.—R. Un épicier détaillant.

Q. S'il désire la moitié d'un wagon.—R. Oui.

Q. Il l'aura à 35c.—R. Oui.

Q. Supposez qu'un marchand de Dundas désire la moitié d'un wagon, il ne pourra pas l'obtenir?—R. Non, monsieur, parce que le transport de Hamilton à Dundas doit être payé.

Q. Voulez-vous dire le tarif exigé par la compagnie de chemin de fer?—R. Oui, tout ce que les compagnies de chemins de fer demandent. Le sucre est vendu livré à Dundas. Tout le sucre est vendu livré à toutes destinations en Ontario. Les détaillants ne payent pas les frais de transport.

Q. Cette injustice apparente est due aux compagnies de chemin de fer dont les taux pour certains endroits qui se touchent accusent une différence énorme?—R. Oh, non. Vous savez, sans doute, que les tarifs des compagnies de chemin de fer sont nécessairement soumis à la Commission des chemins de fer et approuvés par elle. Nous devons établir les prix en nous basant sur les chiffres réels.

Q. Je veux comprendre ceci. Tout cela me semble étrange et je veux saisir votre manière de procéder. Quelle justification existe-t-il pour qu'un marchand de Dundas qui désire acheter un demi-wagon de sucre soit obligé de payer 56c. le 100 livres je suppose?—R. Oui.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Tandis que son voisin à Hamilton, à moins de dix milles de distance, peut l'acheter à 30c.?—R. Si celui qui est à Dundas désire se rendre à Hamilton pour y acheter son sucre et le faire expédier à Dundas, il est parfaitement libre de le faire.

Q. Prenez deux épiciers également responsables et qui tous deux au cours de l'année achètent la même qualité de sucre du marchand de gros?—R. Oui.

Q. Est-ce que cela ne semble pas injuste que l'un d'eux doive payer encore plus de la moitié des frais de transport sur le sucre?—R. Non, parce qu'il n'y a aucun autre moyen pour lui de l'avoir à meilleur marché. Il a le privilège de se rendre à Hamilton et de l'acheter en cet endroit s'il le désire, en payant le prix de Hamilton et en se chargeant lui-même du transport.

Q. Vous êtes victime de circonstances que vous ne pouvez pas contrôler?—R. Oui.

Q. En votre qualité d'homme à l'esprit large est-ce qu'il ne vous semble pas injuste qu'un épicier de Dundas soit obligé de payer un supplément de plus de la moitié du coût pour son sucre, en ce qui concerne le transport?—R. Il paye plus cher de transport, voilà tout.

Q. En ce qui concerne le transport, comparé à ce que paye le marchand de Hamilton?—R. Non, je ne vois aucune injustice en cela. La différence, monsieur le président, réside dans les taux qui sont effectivement payés pour le transport et le roulage. Il paye aujourd'hui $11.10 à Montréal pour le sucre. Ce chiffre sert de base à la détermination des taux de transport, et s'il achetait son sucre à Montréal pour le faire expédier à Dundas ses frais s'élèveraient à beaucoup plus que ce montant. Nous le mettons dans la possibilité de l'obtenir à un peu meilleur marché et la raison qui nous permettait d'en agir ainsi c'est que les raffineries absorbent une partie des frais de transport.

Q. Pourquoi n'absorberaient-elles pas une partie des frais de transport à Dundas?—R. Parce qu'elles font cela pour les centres de compétition, c'est-à-dire pour les endroits où réside un grossiste qui achète d'elles des chargements complets de wagon. On désigne ce dernier endroit sous le nom de centre de compétition parce que toutes les raffineries se font concurrence en cet endroit pour vendre à ce marchand de gros.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Dois-je comprendre que si un marchand de Dundas désire acheter du sucre il faut que ce sucre vienne de Montréal et Toronto en wagons complets?—R. Oui.

Q. Au taux de 35c.?—R. Oui.

Q. C'est le taux?—R. Oui.

Q. S'il achetait à Montréal il lui faudrait payer le taux de Montréal?—R. Oui.

Q. Il a le bénéfice du taux local pour Hamilton?—R. Oui.

Q. Moins le taux local en destination de Dundas?—R. Oui. Vous avez expliqué ce point peut-être plus clairement que je viens de le faire.

M. Sales:

Q. Combien un marchand paiera-t-il aujourd'hui le sucre à Hamilton?—R. $11.10 plus 35c. s'il se rend à Hamilton et l'achète à l'entrepôt du marchand de gros.

Q. S'il achète un wagon complet à Montréal?—R. $11.10 plus 46½.

Q. Si deux ou trois épiciers de Dundas se groupaient pour acheter un wagon de sucre à Montréal le sucre leur coûterait $11.56½, mais s'ils s'adressaient séparément au grossiste de Toronto ils peuvent l'acheter à $11.45?—R. Exactement. N'est-ce pas un bénéfice pour le détaillant? C'est absolument un bienfait pour

[M. A. C. Pyke.]

le détaillant. Il n'en profite aucunement au grossiste qui vend au même prix et applique les mêmes taux égalisés.?

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pourquoi refuser aux détaillants de Dundas l'occasion d'acheter un chargement complet de wagon à Montréal au prix de 46½c.?—R. C'est précisément le taux du transport de Dundas à Montréal.

Q. Peuvent-ils acheter à ce prix?—R. Le détaillant ne peut pas acheter des raffineries. La raffinerie fait sa distribution par l'entremise des marchands de gros. Tout épicier de gros peut acheter du sucre d'une raffinerie et le faire expédier aux détaillants de Dundas aux prix que comporte la base susdite.

Q. Vous refusez de vendre au détaillant?—R. Je parle des épiciers en gros.

Q. Je vous parle des raffineries.—R. Les raffineries ne vendent qu'aux marchands de gros. C'est là une méthode équitable de distribution parce qu'elles prétendent que c'est la méthode la moins coûteuse pour eux de vendre leur sucre.

M. Sales:

Q. Quel est votre bénéfice sur un sac de sucre?—R. 5 p. 100.

Q. Le sucre est expédié directement de la raffinerie au détaillant?—R. Pour les commandes de wagons complets seulement. Si les commandes sont pour une petite quantité, dix ou vingt sacs, l'envoi se fait par l'intermédiaire d'une maison de gros.

Q. Sur un wagon complet vous réalisez 5 p. 100?—R. Nous avons 15 p. 100 de la raffinerie, mais l'acheteur obtient une remise sur la quantité achetée du marchand de gros.

Q. De combien?—R. De 8c. par cent livres.

Q. Cela représenterait aujourdhui 50 c. par cent livres?—R. D'après les prix du jour c'est un peu plus de 50c. par cent livres. C'est exactement 55c., et nous allouons 8c. sur ce montant, mais le prix du sucre est monté depuis les derniers mois de 8c. à 11c.

M. Sales:

Q. Plus le prix monte plus vous faites d'argent?—R. Oui, pour le total mais le pourcentage reste le même.

M. Caldwell:

Q. Sur la même quantité de sucre?—R. Oui.

Q. Lorsque le sucre est à 11c. vous obtenez 55c. et lorsqu'il est à 8c. vous n'avez que 40c. seulement?—R. Oui.

Q. C'est votre intérêt que le sucre soit à un prix élevé?—R. Non, nous préférons le voir à un prix stable.

Le président:

Q. Parce que si le prix est élevé la demande diminue?—R. Oui et parce qu'il y existe un risque supplémentaire tout le temps.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Lorsque les prix baissent est-ce qu'une plus grande quantité de sucre est employée?—R. Je dirais que la chose est remarquable.

Le président:

Q. Vous êtes dans ce commerce depuis quelques années?—R. Oui.

Q. Constatez-vous que la plus grande partie des raffineries vous vendent au même prix?—R. Oui, d'une manière générale, mais par exemple, je puis vous montrer des listes des deux ou trois dernières semaines indiquant que les quatre

[M. A. C. Pyke.]

raffineries ont des prix différents, mais généralement les prix se suivent. Une baisse va survenir et en dedans de 24 heures la baisse sera générale et si une hausse est déclarée généralement dans les 24 ou 48 heures suivantes tous les prix avancent, bien que dans des cas très rares il puisse encore y exister une différence dans les prix. Par exemple, dans le moment, une certaine raffinerie demande 25c. de plus que les trois autres par cent livres.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que les prix montent si vite qu'elles n'ont pas le temps de les suivre?—R. Je ne puis pas vous en dire la raison.

Le président:

Q. Vous êtes au courant des questions du sucre depuis plusieurs années?—R. Oui.

Q. Sans doute la situation présente concernant le sucre a dû attirer votre attention?—R. Oui.

Q. Voulez-vous être assez bon de faire profiter le comité de votre expérience en affaires et nous dire à quoi vous attribuez la présente situation?—R. Réellement, je ne saurais vous renseigner du tout. Je ne puis vous offrir d'opinion à ce sujet car réellement je n'en connais rien.

Q. Je comprends très bien que vous puissiez ne pas connaître de raison mais je crois que vous pouvez vous former une opinion?—R. Je sais ceci, monsieur le président, que cette question a embarrassé bien des gens qui sont dans les affaires depuis plus longtemps que moi. Les prix actuels au Canada sont grandement influencés par les prix de New-York. Probablement les raffineurs pourront vous éclairer. L'on me dit qu'ils doivent comparaître devant le comité la semaine prochaine.

Q. Croyez-vous qu'ils pourront nous éclairer sur ce point?—R. Je le crois, bien que le sucre ne soit qu'une partie du commerce d'un marchand de gros qui vend beaucoup d'autres marchandises.

Q. Le prix du sucre est une question qui occupe beaucoup l'attention publique dans le moment?—R. Il en est toujours ainsi.

Q. Je me figurais qu'un homme de votre expérience, aurait au moins quelque semblant de capacité à nous montrer comme explication possible de la présente majoration des prix.—R. Permettez-moi de vous dire ceci, monsieur le président, que le président de la *American Sugar Refinery Company*, l'une des raffineries les plus importantes des Etats-Unis, n'a pu, au cours d'une entrevue récente, expliquer la hausse du prix du sucre brut.

Q. Je me rappelle qu'il y a quelques années il y avait aux Etats-Unis un parti qui était appelé le Parti des Ignorants; votre homme peut appartenir à ce parti.—R. Peut-être. Il a été dans le commerce du sucre toute sa vie et évidemment il a mal jugé des conditions du marché puisqu'il a déclaré que rien ne justifiait cette hausse. C'est ce qu'il a déclaré au cours d'une entrevue, et malgré son opinion il n'a pas voulu faire de transactions.

Q. Ne pouvez-vous pas voir ce qui a pu donner lieu à cette hausse?—R. Non, sauf la déclaration du ministère du Commerce, sous M. Herbert Hoover, du gouvernement des Etats-Unis, qu'il y avait un déficit dans le rendement mondial du sucre brut. Tel que je le comprends c'est la première chose qui ait commencé à faire monter les prix.

M. Hammell:

Q. Cette déclaration a encouragé la hausse?—R. Oui. Des statistiques publiées, dit-on, par le gouvernement des Etats-Unis, indiquaient que la récolte

[M. A. C. Pyke.]

cubaine, qui est la récolte basique pour le sucre, faisait prévoir un rendement deficitaire énorme. Il s'agissait du rendement probable de la récolte.

M. Sales:

Q. C'est peut-être une mauvaise affaire pour un gouvernement de publier ces statistiques?—R. C'est pour cela qu'un très grand nombre de citoyens ont critiqué le département des Etats-Unis.

Q. Le spéculateur entre en scène?—R. Oui.

Q. Et les prix montent?—R. Oui.

Q. Et lorsqu'il y a une récolte abondante de blé, les prix baissent?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. Ces renseignements ont été transmis au public prématurément?—R. Ils ont été fournis au cours d'une entrevue avec l'un des fonctionnaires du ministère du Commerce. La chose a été plus tard partiellement contredite mais non complètement. Bien que le gouvernement des Etats-Unis ait récemment commencé des procédures par l'entremise du département du procureur général, en vue de découvrir la cause de cette hausse ses recherches n'ont pas encore eu de succès.

M. Sales:

Q. Permettez-moi de revenir à ma question. Lorsqu'il y a un rendement deficitaire cela porte le spéculateur à entrer en scène et le prix monte?—R. Oui.

Q. Puis, lorsque la récolte sera abondante l'acheteur naturellement sera moins pressé?—R. Oui.

Q. Et le prix baissera?—R. Oui.

Q. Par conséquent la publication des statistiques aux yeux du producteur, disons du coton, du blé ou du sucre, si la récolte doit être abondante, voudra dire des prix plus bas pour ces choses?—R. Oui, c'est apparemment cela.

Le président:

Q. Voici ce petit livre désigné comme Pièce n° 65, par qui est-il publié?—R. Par notre Association, l'Association des marchands de gros d'Ontario.

Q. Prenez à la page 4 au paragraphe intitulé "Violations directes", Règle 4, qui se lit comme suit:

> "Règle 4. Faire des paris avec les acheteurs, offrir des appâts ou des présents ou autres encouragements d'aucune sorte, coter d'autres marchandises à des prix inférieurs en vue d'effectuer une vente de sucre, accorder des escomptes plus élevés que ceux qui sont prévus au Code, ou allouer ou permettre qu'il soit alloué aux acheteurs un montant plus élevé que les frais effectivement payés pour le transport des marchandises, sera considéré comme une violation directe de l'esprit et de la lettre du Système d'égalisation des taux."

R. Oui.

Q. En tout premier lieu est-ce que vos acheteurs doivent signer quelque contrat avec vous?—R. Non, absolument.

Q. Je présume qu'on leur fournit un exemplaire de ce livre?—R. Ils en reçoivent un exemplaire.

Q. Et on leur dira qu'on s'attend à ce qu'ils respectent l'esprit et la lettre des règles y contenues?—R. Absolument.

Q. Et s'ils ne le font pas, qu'arrive-t-il?—R. Rien encore. Nous cherchons à les tenir en respect, mais c'est une chose difficile. Ceci est un code de règles, un code d'étiquette que nous voudrions voir observées. Nous devons dire qu'elles ne le sont pas toujours, mais il est impossible d'y remédier.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Nous pouvons fort bien comprendre que faire des paris n'a rien de moral?—R. Oui.

Q. Bien que quelques-uns pourraient ne rien voir d'immoral dans les autres cas. "—coter d'autres marchandises à des prix inférieurs en vue d'effectuer une vente de sucre", qu'y a-t-il contre l'étiquette là-dedans?—R. Simplement que si quelqu'un le voulait il pourrait offrir des prunes à une réduction de deux cents la livre ce qui serait réellement une réduction sur le prix du sucre. Je ne fais que vous donner un exemple. Il vendra les prunes au-dessous du prix coûtant afin d'obtenir une commande pour le sucre.

Q. "—accorder des escomptes plus élevés que ceux qui sont prévus au code,". Je ne sais trop si cela tombe bien sous la définition de la piraterie telle que donnée par le secrétaire de l'Association des détaillants, mais cela doit être considéré comme excessivement repréhensible?—R. Oui. Nous croyons que tout le monde devrait se plier à ces règles.

Q. Avant de continuer, faites-vous les mêmes objections pour ceux qui vendent à des prix plus élevés que ceux-là?—R. Oui, monsieur, absolument.

Q. Il n'y a rien dans les règles concernant la majoration des prix, dites?—R. Non. Je ne sais pas s'il en est fait particulièrement mention ici. Je ne le crois pas. Il n'arrive jamais rien de semblable. C'est impossible. La concurrence règle ces choses-là.

Q. Comme question de fait vous ouvrez plutôt la porte pour hausser les prix?—R. Non.

Q. Voyez la Règle 7:—

> Règle 7. Les prix de vente les plus bas pour tous endroits mentionnés dans la présente brochure et toutes villes recevant du sucre de ces endroits respectifs seront les prix basiques des raffineries en vigueur le jour et au moment de la vente.

R. Ce sont là des instructions pour savoir comment en arriver au prix.

Q. Au prix de vente le plus bas?—R. Oui.

Q. Dans la mesure que j'ai pu le constater en lisant ces règles (je ne les ai pas toutes lues) je n'ai pu découvrir aucune défense ni même de tentative sérieuse pour empêcher de vendre à des prix plus élevés.—R. Il n'y a rien dans les règles qui en fasse explicitement la défense.

Q. Vous dites que la concurrence prend soin de cela?—R. Absolument.

Q. Maintenant revenons à la règle 5:—

> Règle 5. Si les raffineurs le jugent opportun, dans l'intérêt des relations honorables, ils pourront exiger du grossiste ou du vendeur une déclaration rédigée dans les termes qu'ils jugeront nécessaires.

Pourquoi cette déclaration?—R. Je n'ai jamais connu de cas où une déclaration ait été nécessaire. Si un raffineur croit que ces règles ont été violées il peut exiger du grossiste une déclaration à l'effet que les règles ont été observées.

Q. D'après votre longue expérience n'avez-vous pas quelque méthode, à suggérer, laquelle permettrait de diminuer et de rendre moins dispendieux le coût de distribution en ce pays?—R. Monsieur le président, mon opinion, comme je l'ai déclaré déjà en plusieurs occasions est que la méthode la plus économique c'est la distribution des marchandises du fabricant au grossiste, de celui-ci au détaillant et du détaillant au consommateur. Il n'a pas été trouvé de moyen plus économique jusqu'ici; autrement nous n'aurions plus de marchands de gros. La seule raison pour laquelle nous avons des marchands de gros aujourd'hui c'est qu'ils rendent un service économique. Un fabricant ne porte aucun affection spéciale aux grossistes. Il utilise les

services du marchand de gros pour la distribution de ses marchandises parce que ce moyen est le meilleur marché pour lui. S'il en était autrement il ne serait pas un fabricant ni un homme d'affaires habile puisqu'ils payerait au grossiste plus qu'il ne payerait à un autre. Avec les marchands de gros le système de distribution est le plus économique et le fabricant choisit cette méthode. Cette question a donné lieu à bien des enquêtes poursuivies de bien des manières et même devant plusieurs tribunaux. Depuis 1910 notre association a été poursuivie en quatre différentes occasions et dans chaque cas les accusations contre nous ont été renvoyées et nos méthodes approuvées. La décision récente de la Cour d'Appel d'Ontario, qui vous est sans doute connue, au cours de laquelle Sa Seigneurie le juge en chef Meredith a déclaré que ces articles du Code Criminel concernant les règlements commerciaux sont *ultra vires* renvoyait les accusations contre nous et notre système a été approuvé par ce tribunal.

M. Sales:

Q. Combien un wagon contient-il de sacs de sucre?—R. Les raffineries insistent pour en mettre 300 par wagon, tandis que les compagnies de chemins de fer veulent en mettre 400. Nous pouvons aujourd'hui faire des chargements de 300 sacs par wagon.

Q. Encouragez-vous les détaillants à acheter par chargements de wagon?—R. Oui.

Q. Ils ont le bénéfice des termes de crédit et des taux de transport?—R. Oui.

Q. Que faites-vous pour le détaillant qui achète un wagon de sucre?—R. Nous lui faisons crédit pour tant de jours. Nous avons un délai de onze jours pour payer les raffineries à partir de la date de l'achat.

Q. Votre client a combien de temps?—R. Il a trente, soixante et quelquefois quatre-vingt-dix jours.

Q. Vos escomptes couvrent ces différentes périodes?—R. Non, l'escompte est strictement à trente jours.

Le président:

Q. Vos clients payent l'intérêt après ce délai?—R. Cela est mentionné dans les règles mais est rarement mis en vigueur.

M. Sales:

Q. C'est purement un travail d'écritures?—R. Oui.

Q. Les 400 sacs d'un chargement de wagon vous apportent $188; n'est-ce pas un peu dispendieux pour un travail d'écritures?—R. Non. Vous vous appuyez sur le prix basique du jour. Le prix du sucre a été autour de sept cents en moyenne.

Q. Je calcule d'après les prix du jour, 55 moins 8 nous donnera 47?—R. Oui.

Q. 400 sacs vous donneront $188?—R. Oui.

Q. Nous avons un chargement de wagon de blé contenant 60,000 livres pour beaucoup moins que cela?—R. Mais vous ne parlez simplement que de la question de courtage maintenant.

Q. Oui.—R. L'épicier en gros achète le sucre sur-le-champ. Vous parlez d'un cas extrême, parce que je vous dirai que de 85 p. 100 des ventes de sucre se font pour des quantité inférieures à un chargement de wagon—oui, certainement 85 p. 100.

Q. Si vous vouliez avoir une distribution économique vous pourriez trouver trois ou quatre marchands qui seraient prêts à se mettre ensemble pour acheter un wagon de sucre?—R. Ils font cela aujourd'hui.

[M. A. C. Pyke.]

Q. Avec tout le respect dû à votre *Wholesale Grocers' Guild* il me semble que la somme de $188 est un profit beaucoup trop élevé pour le travail que vous faites?—R. Mais c'est une transaction de plus de $4,500.

Q. $4,500 en trente jours?—R. La moyenne du coût d'opération pour le commerce des épiceries en gros, en prenant le coût le plus élevé et le plus bas, la moyenne du coût d'opération est un peu plus de 9 p. 100 sur les ventes.

Q. Mais vous ne voyez jamais ces sacs?—R. Nos dépenses indirectes sont les mêmes que pour n'importe quel établissement de commerce d'épiceries en gros. Un épicier en gros verra ses dépenses indirectes se maintenir toujours à un chiffre aussi élevé à moins qu'il ne puisse commander assez d'affaires pour se dispenser d'un certain nombre de commis ou de trucks.

Q. Assurément, ces frais indirects ne sont pas aussi élevés puisque le sucre n'entre seulement pas dans son entrepôt?—R. Il ne réduit aucunement ses dépenses indirectes en vendant à un prix moins élevé.

Le président:

Q. Il doit réaliser un bénéfice plus considérable sur cette classe particulière de marchandises?—R. S'il obtient assez de commandes de cette classe de façon à pouvoir se dispenser des services de quelques commis, gardiens d'entrepôts, ou de trucks, c'est possible.

M. Milne:

Q. Encouragez-vous ou découragez-vous ce genre de transactions?—R. Nous encourageons les achats par wagons. Mais ils sont rares. La somme que tels achats comportent est beaucoup trop élevée pour le détaillant ordinaire.

Q. Depuis quand le délai de trente jours est-il accordé?—R. On l'a toujours accordé.

Q. J'ai toujours acheté à 15 jours.—R. Etes-vous d'Ontario?

Q. Non, je suis du Manitoba.—R. Il s'agit ici de l'Ontario seulement. Je ne parle que des transactions en Ontario.

M. Gardiner:

Q. Vous obtenez onze jours des fabricants pour régler le compte de votre wagon de sucre?—R. Nous avons onze jours de la date de l'achat.

Q. Le détaillant a trente jours?—R. Oui.

Q. Le wagon étant expédié directement de la raffinerie au détaillant, alors dans ces circonstances particulières, vous n'accordez au détaillant qu'un crédit de dix-neuf jours?—R. Eh oui. Nous devons payer dans les onze jours suivant la date de l'achat et non de la date de l'expédition.

Q. De la date de l'achat?—R. Onze jours à partir de la date de l'achat.

Q. Est-ce que les commandes ne sont pas expédiées immédiatement?—R. Généralement dans les deux ou trois jours.

Q. Dans la pratique vous ne donnez au détaillant qu'un crédit de vingt jours à peu près?—R. Oui.

Q. Et non de trente?—R. Vous avez raison. Les conditions sont à trente jours, mais les trente jours ne sont pas observés. C'est généralement quarante, quarante-cinq, ou même soixante jours, sans charges supplémentaires.

M. Sales: Ces transactions comportent un profit trop élevé.

Le témoin se retire.

Le président: M. Ruddick attend depuis le matin. Nous serons heureux de le faire venir maintenant.

JOHN A. RUDDICK est appelé.

Le président:

Q. Monsieur Ruddick, nous n'avons pas besoin de vous assermenter. Quelle est votre position au ministère de l'Agriculture?—R. Commissaire de l'entreposage frigorifique des produits laitiers.

Q. Vous avez joué le rôle, monsieur Ruddick, de l'ami candide auprès des gens qui font le commerce du beurre et du fromage à Montréal. Nous avons pensé que vous auriez des renseignements utiles à fournir au comité ce matin relativement aux moyens à prendre en vue d'obtenir l'amélioration des conditions agricoles surtout au point de vue de l'industrie qui vous intéresse spécialement.—R. Eh bien, monsieur le président, si vous faites allusion au communiqué qui a paru dans quelques-uns des journaux du matin en date de mercredi, je crois que c'est dans les journaux de mercredi que l'on rapporte que j'ai dit que le fromage canadien était tombé au deuxième rang ou au troisième rang et que notre beurre avait encore perdu plus de terrain, et que toutes nos méthodes étaient absolument surannées—je dois vous dire que je n'ai jamais prononcé de telles paroles.

J'étais à Montréal pour rencontrer les membres de mon personnel ainsi que les membres de l'Association des Marchands de Produits de Montréal, afin d'étudier la question de classification qui constitue un service que nous inaugurons pour la première fois cette année, et incidemment quelques-uns ont demandé quelle position occupait le Canada au point de vue de ses produits laitiers et le rang que notre pays occupait comparé aux autres pays. Je n'ai point référé du tout au rang occupé par le fromage et le beurre du Canada comparativement aux autres pays, mais à cette réunion il y avait un autre monsieur, un importateur de London, qui fit quelques remarques, et je crois que le journaliste a confondu nos paroles. J'ai contredit ce rapport le jour suivant et vous en avez eu probablement connaissance. Je n'ai jamais dit cela.

Le PRÉSIDENT: Règle générale, le rapport original obtient plus de publicité que la correction qui en est faite.

Le TÉMOIN: C'est vrai. La *Gazette* de Montréal a publié un rapport assez juste de la réunion. Cependant, je ne crains pas de le dire, et je crois que le comité l'apprendra probablement, le beurre canadien, et le fromage canadien, si vous le voulez—prenons-les séparément, parce que les deux ne vont pas bien ensemble dans le cas présent—le fromage canadien n'occupe pas aujourd'hui tout à fait le rang qu'il occupait sur le marché il y a quelques années; mais cela n'est pas dû à ce que le fromage canadien ait perdu de sa qualité; c'est parce que quelques-uns de nos concurrents ont fait beaucoup de progrès. Pendant plusieurs années, et de fait depuis les trente dernières années, et jusqu'à tout récemment le fromage canadien était sans rival sur le marché britannique. Il y a eu un temps où nous exportions 95 p. 100 ou du moins pour cette qualité particulière de fromage que nous produisons—95 p. 100 de cette production était expédiée du Canada sur le marché de la métropole. Mais à l'heure qu'il est la Nouvelle-Zélande en fournit plutôt plus que nous. Ce pays a considérablement augmenté sa production tandis que la nôtre a baissé parce que notre lait a été utilisé pour d'autres fins, pour faire du lait condensé et pour augmenter notre production de beurre.

Le président:

Q. Je suppose que c'est plus profitable?—R. Précisément.

M. Caldwell:

Q. Et une plus grande quantité de lait est utilisée pour faire les crèmes glacées?—R. Oui, et la consommation du lait dans les villes est plus considérable. Tous les ans notre production de lait en ce pays est supérieure à celle de

l'année précédente. Le total de notre production de lait a augmenté chaque année depuis que je suis dans le commerce et cela veut dire plus longtemps que je ne tiens à le dire.

Le PRÉSIDENT: Personne ne le penserait, monsieur.

Le TÉMOIN: Il n'y a pas de diminution dans la production mais il y a des changements dans les modes de production des produits laitiers. Nous ne fabriquons pas autant de fromage que par le passé et je crois que c'est une bonne chose. Il se trouve des gens qui déplorent la diminution de nos exportations de fromage. Je me demande comment aurions-nous pu vendre autant que nous avions coutume de le faire avec cet autre pays, la Nouvelle-Zélande, dont la production est considérable. Nous sommes éloignés de notre maximum de 1904 d'environ 100 millions de livres ou près de ce chiffre. Si nous avions encore cette quantité à exporter le marché serait démoralisé, et c'est une bonne chose que nous ayons trouvé d'autres débouchés pour notre surcroît de production de lait.

M. Sales:

Q. Vous reconnaissez par là évidemment le danger d'une trop grande production?—R. Je ne vois pas beaucoup de danger de ce côté-là d'une manière générale. Le lait qui est produit de par le monde prend plusieurs routes différentes. Le lait condensé; le lait en poudre; le lait pour la consommation directe; le beurre; le fromage et tous les produits similaires et autres, tous ces articles, à l'exception du lait pur et de la crème sont des articles de commerce international et les prix en sont régularisés par le cours des marchés du monde. Les conditions locales n'exercent sur eux que bien peu d'influence si elles en exercent du tout et encore cet effet ne serait que temporaire. S'il y existe un surcroît de production de fromage; si nous constatons que la Nouvelle-Zélande, l'Australie, l'Afrique-Sud et quelques autres pays qui produisent la même qualité de fromage que le nôtre, augmentent leur production, le marché a une tendance à baisser à un prix inférieur à celui du beurre, et par conséquent il y a immédiatement une diversion en faveur de la fabrication du beurre. C'est ce qui arrive tout le temps et ces choses se régularisent très bien d'elles-mêmes, de sorte que je ne vois pas beaucoup qu'il y ait un danger sérieux d'une trop grande production et je vois encore moins comment un pays puisse souffrir du moindre danger d'une surproduction si ce pays fabrique un article de la meilleure qualité et occupe le premier rang. Et je crois que telle est notre ambition principale, fabriquer un article qui soit de la meilleure qualité et d'en surveiller la vente aussi régulièrement que possible sur le marché de notre choix, c'est-à-dire le marché du Royaume-Uni.

Le président:

Q. D'après ce que nos concurrents font, n'avez-vous aucune suggestion à faire pour améliorer les choses ou d'exemple à donner que nous pourrions suivre avec profit?—R. Eh bien, monsieur le président, je puis me permettre de procéder ainsi. Je comprends que vous ne faites pas une enquête sur les conditions qui existent dans la Nouvelle-Zélande ou en Australie; mais comme vous devez probablement le savoir je suis revenu récemment d'une visite en Australie et dans la Nouvelle-Zélande où je m'étais rendu dans le but de faire une étude des conditions dans ces pays, de leurs méthodes de production, des mesures mises en pratique et ainsi de suite. Maintenant je suis à peine de retour et j'ai été excessivement occupé à d'autres affaires, de sorte que le temps m'a manqué pour réunir mes données et étudier la situation de manière à pouvoir vous soumettre un exposé définitif. Je crois que c'est une matière de la plus haute importance et beaucoup dépendra de la manière que les choses sont présentées.

[M. John A. Ruddick.]

Après mon expérience de l'autre jour à Montréal il serait bien facile, comme vous le savez, d'avoir les faits faussement représentés.

Maintenant, je crois que nous avons fait en ce pays au cours de la présente année un bon pas en avant en inaugurant le classement régulier des produits laitiers. Peut-être que nous aurions dû commencer il y a plusieurs années; toutefois, j'avais bien peu d'enthousiasme moi-même à cet égard parce que je connaissais quelque chose des difficultés qui surgissent lorsqu'il s'agit de proposer un système comme celui que nous devons adopter pour un commerce qui est établi depuis aussi longtemps que l'est le commerce d'exportation du beurre et du fromage du Canada.

Les membres du comité ignorent peut-être qu'il y a vingt-cinq ans je suis allé dans la Nouvelle-Zélande dans le but de réorganiser son système et je me permettrai de vous dire, monsieur le président, que les Néo-Zélandais sont assez bons pour me donner crédit du progrès qu'ils ont accompli depuis. En ma qualité de Canadien c'était plutôt l'âme partagée entre divers sentiments, au cours de cette visite, que je me rendais compte de ce progrès. Cependant, c'est là une affaire personnelle.

Q. Votre orgueil personnel avait à lutter avec vos regrets patriotiques? R. Dans une certaine mesure, oui. Maintenant la Nouvelle-Zélande possède un système de classement depuis 25 ans et son commerce d'exportation s'est développé parce qu'il a fallu se soumettre à ce système.

Q. Avez-vous suggéré ce système de classement lors de votre visite en ce pays?—R. Non, monsieur, il existait lorsque j'y suis allé, mais le système avait été mal organisé et nous l'avons établi sur une base quelque peu différente. Mais le principe avait été accepté depuis les débuts de son commerce d'exportation et c'est le premier pays au monde qui ait adopté ce système.

Q. Même avant le Danemark?—R. Bien, le Danemark ne possède pas de système de classement aujourd'hui, dans le même sens du mot; ce pays a adopté un autre système qui est en honneur dans l'Europe continentale, celui de contrôler les exportations de manière à ne permettre d'exporter avec la marque nationale que les produits de la plus haute qualité. C'est un moyen un peu différent pour arriver pratiquement au même résultat.

Je crois que nous faisons un grand pas en avant en adoptant ce système. Nous ne l'avons pas suggéré auparavant à cause des difficultés qui se présentaient, mais nous croyons que la question a pris maintenant suffisamment d'importance pour que nous la réglions de quelque manière; nous allons continuer dans la même direction parce que le système fonctionne présentement à merveille. C'est un des moyens par lesquels nous espérons améliorer et maintenir la qualité de nos produits.

Je crois que le temps est venu pour ce pays de voir à une réorganisation du côté commercial de cette industrie. Nous subissons la concurrence des autres pays qui possèdent des manufactures importantes et où la direction est confiée à des mains habiles. Et si jamais notre progrès subit un échec ce sera dû, je crois, au manque de saine direction. Dans plusieurs de nos fabriques la direction est absolument nulle. Elles sont si petites qu'elles ne peuvent se payer le luxe d'un administrateur.

Je n'ai pas d'objection aux petites fabriques comme telles parce que je crois qu'elles peuvent produire du beurre et du fromage de qualité tout aussi bonne que dans une fabrique plus importante. De fait, en plusieurs circonstances les chances sont plutôt en faveur de la petite fabrique; mais au point de vue de l'administration et de la mise en vente et de la direction général des affaires, c'est la grosse fabrique qui a l'avantage. Je crois qu'il faudra encourager et faire quelque chose pour encourager un mouvement ayant en vue de faire

[M. John A. Ruddick.]

disparaître plusieurs des petites fabriques ou de les forcer par quelque moyen à se fusionner avec d'autres.

Le ministère a cherché à faire quelque chose en ce sens et donne un exemple en exploitant une fabrique à environ 40 milles d'ici, à Finch, dans le comté de Stormont. Il y avait en cet endroit deux petites fromageries qui végétaient et luttaient l'une contre l'autre. Nous avons eu, en 1912, une option sur les deux fromageries qui sont à moins d'un mille de distance et nous avons convoqué les patrons à une réunion. La rivalité entre eux était si accentuée que les deux groupes étaient assis l'un vis-à-vis de l'autre dans la salle; ils ne voulaient pas se mêler aux autres même dans une assemblée. La première année que nous avons conduit cette fabrique nous avons eu deux millions de livres de lait. L'année dernière nous avons eu près de neuf millions de livres de lait et nous aurions pu en avoir bien davantage.

Q. Pratiquement du même arrondissement?—R. Un peu au delà, mais même les premiers patrons de la fabrique ont accusé une forte augmentation dans leur production. Au cours des années en question quelques-uns d'entre eux ont triplé leur production. Maintenant, nous avons pu obtenir plus d'argent pour les patrons et c'est pourquoi la fabrique a fait des progrès. Nous avons fait des installations avantageuses et nous sommes prêts à fabriquer du beurre et du fromage, ou à vendre du lait ou de la crème ou à fournir au marché ce qui nous rapportera le plus d'argent, et je crois que pendant les deux ou trois dernières années le rendement par cent livres a atteint une moyenne de 20c. plus élevée que celle des fromageris avoisinantes. Le résultat a été qu'il nous a fallu presque placer des sentinelles pour empêcher certains fermiers de nous apporter leur lait parce que nous ne pouvons pas utiliser tout le lait aussi rapidement qu'il nous est apporté.

Q. Et cette fabrique est exploitée par le gouvernement?—R. Oui, et malgré le fait que nous avons conduit cette fromagerie pour des fins de démonstration, fait l'essai de toutes sortes de machines nouvelles et de nouveaux procédés, et le reste, celui qui est immédiatement chargé de l'administration m'a justement dit avant de partir pour venir ici que le bénéfice pour l'année dernière s'élevait à $3,600.

Q. Sur un capital engagé de combien?—R. D'environ $25,000.

M. Caldwell:

Q. Où cette fabrique est-elle située?—R. A Finch, entre ici et Cornwall, sur le chemin de fer New-York Central, à 40 milles d'ici. L'argent supplémentaire que nous avons payé aux patrons de cette fromagerie pour une année seulement suffit presque à payer pour les installations.

Q. Je souhaiterais bien que vous veniez au Nouveau-Brunswick pour y réveiller les choses?—R. Vos conditions là-bas sont différentes. Vous avez ici l'un des districts les plus forts pour la production du lait dans tout le Canada. Nous avons tout ce lait dans un rayon de trois ou quatre milles.

Q. Selon votre opinion de quelle distance peut-on transporter du lait à une fabrique de ce genre lorsque vous avez de bonnes facilités pour le transport par voie ferrée?—R. Je ne crois pas qu'il soit profitable de transporter le lait à une fromagerie par chemin de fer: notre procédé de fabrication pour le fromage est tel que nous devons avoir le lait rendu à la fabrique à huit heures ou à neuf heures le plus tard. Mais il est rendu beaucoup plus tôt que cela, il est rendu même à sept heures.

Q. Est-il possible de transporter plus loin le lait destiné aux beurreries?—R. On transporte la crème destinée aux beurreries, et il n'y a pratiquement pas de restrictions à ce sujet. C'est tout une autre affaire. Ce n'est que dans les districts où il y a une production intensive de lait que vous pouvez exploiter une fromagerie.

[M. John A. Ruddick.]

Q. Dans notre région ce n'est pas que les colons soient bien dispersés mais c'est parce qu'ils ne gardent pas un grand nombre de vaches.—R. Je ne connais pas votre comté. Le district fromager que je connais est dans les environs de Sussex.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Vous recommandez d'établir des fabriques plus importantes et vous avez dit que dans la Nouvelle-Zélande il y a des crémeries plus considérables qu'ici? —R. Oui, il n'y a presque pas de comparaison à faire. C'est une autre base d'opération. Nos fromageries les plus importantes en ce pays ne sont à leurs yeux que des petites fabriques.

Q. Elles expédient de la crème?—R. Oui, quelques-unes et d'autres expédient le lait entier. Les fabriques de fromage, naturellement, reçoivent le lait entier. La plus grosse fromagerie que j'ai visitée là-bas fabriquait, m'a-t-on dit, environ 1,000 tonnes de fromage. Autant que je sache la plus grosse fabrique au Canada n'en fait que 300 environ, et tout ce lait pour ces milliers de tonnes provenait d'un rayon de trois milles et le nombre de patrons n'était que de 75.

M. Sales:

Q. Est-ce que la Nouvelle-Zélande produit maintenant à son plein rendement?—R. Non.

Q. Elle possède des quantités de terre?—R. Oui, des étendues très considérables et il y a actuellement beaucoup de terrains qui sont utilisés en pâturages, pour l'élevage des moutons et dans une certaine mesure des bêtes à cornes et qui finiront par être exploités aux fins de l'industrie laitière. Il s'y fait aussi un peu de défrichement.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Lorsqu'il s'agit en ce pays d'expédier la crème sur de longues distances pendant les chaleurs, est-ce que ces fromageries sont assez bien situées pour recevoir la crème à l'état frais?—R. Oui, la crème parvient aux beurreries dans un état meilleur qu'elle n'arrive à nos beurreries de ce pays, parce que le climat n'y est pas chaud; il fait plutôt frais dans la Nouvelle-Zélande qu'au Canada. En certains endroits les livraisons se font tous les jours et ailleurs quatre fois la semaine.

Q. J'ai vu des illustrations montrant comment le lait est expédié sur de longues distances aux Etats-Unis arrivant aux beurreries tout en écume et ressemblant à de la bière?—R. Il n'y existe rien de semblable à la Nouvelle-Zélande où un système rigoureux de classement est en vigueur.

Q. Y emploie-t-on de la chaux mélangée à la crème pour détruire l'acide?—R. C'est l'habitude partout, mais au lieu de chaux on emploie le bicarbonate de soude. Ce dernier sel n'est pas ajouté dans le but de réduire l'acidité du lait, mais bien pour le pasteuriser. C'est là le but visé en ajoutant un neutralisant.

Q. On en fait usage en ce pays?—R. On l'emploie ainsi partout dans le monde où l'on fait du beurre.

Q. Cela n'est pas une violation quelconque de la loi concernant l'industrie laitière?—R. Non.

Q. Cela est prévu dans la loi concernant l'industrie laitière?—R. Le neutralisant ne reste pas dans le beurre; il sort avec le lait de beurre.

Q. Vous avez dit que nous maintenons passablement bien, en ce pays, notre rang pour la qualité?—R. En ce qui concerne la qualité de notre fromage canadien je crois qu'il n'a jamais été meilleur que maintenant.

Q. Notre production de beurre augmente?—R. Oui, je le crois. Nous avons amélioré nos méthodes. Je crois que nos beurriers sont plus habiles et plus

expérimentés aujourd'hui qu'ils ne l'ont jamais été dans le passé, mais il y a une tendance à viser à la quantité plutôt qu'à la qualité.

Q. Vous avez ici tous les ans un cours ou une convention pour les beurriers? —R. Oui.

Q. Vous y avez trouvé un grand avantage?—R. Oui.

Q. Et le résultat est qu'il en sort des hommes parfaitement équipés et tout à fait au courant des procédés modernes?—R. Naturellement, nous ne faisons pas beaucoup d'entraînement dans ce ministère; c'est là une question dont s'occupent les écoles laitières dirigées par les ministères provinciaux.

Q. Vous les faites venir ici?—R. Nous avons des conférences. Au sujet de la situation concernant le beurre il faut tenir compte de ceci: au cours des dernières années nous avons vendu presque tout notre beurre au Canada; et pendant les dix, douze ou quinze dernières années nos exportations ont été comparativement faibles, de deux ou trois millions à près de vingt millions pour l'année dernière qui a été la plus forte depuis 1903. Maintenant, en fait de beurre de crémerie seulement nous avons produit cette année 145,000,000 de livres, et cependant vous voyez que nous n'avons exporté que .... l'année dernière nous avons produit environ 133,000,000 de livres et exporté 23,000,000.

Q. Quel a été, l'année dernière, le total du beurre de toutes sortes, de crémerie et de ferme, pour tout le Canada?—R. Nous n'avons pas les chiffres exacts pour le beurre de ferme, mais nous croyons qu'il y a près de 100,000,000 de livres de beurre de ferme et environ 133,000,000 d livres de beurre de crémerie; (pour le beurre de crémerie nous avons les données exactes) soit environ 240,000,000 de ivres en tout. Naturellement, ces chiffres comprennent tout le beurre qui se fait et est consommé sur les fermes et chaque livre de beurre fabriqué, peu importe l'endroit de sa fabrication. Ce beurre ne va pas sur le marché. Mais je désirais en finir avec la question de la position de notre beurre sur les marché étrangers. Les beurriers ont fourni le marché local. Le marché canadien n'est pas aussi difficile que le marché d'exportation, et nos gens aiment le beurre bien salé. Parlant d'une manière générale ils aiment le sel, et beaucoup de sel, je veux dire, relativement, et lorsque le beurre qui a été fabriqué pour ce marché local est exporté dans la métropole on en est peu satisfait parce qu'il contient tout à fait trop de sel et c'est là une de nos difficultés.

M. Caldwell:

Q. C'est-à-dire que l'Anglais veut avoir son beurre comparativement frais? —R. Oui, et doux.

Q. Il y a bien peu de sel?—R. Oui.

Q. Il prend son sel dans sa bière?—R. La Nouvelle-Zélande a une très petite population et son commerce d'exportation est proportionnellement beaucoup plus considérable et ce pays a vendu exclusivement au marché anglais tout comme l'Australie l'a fait.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelle est l'idée des Canadiens en mettant autant de sel?—R. Je regrette de dire que quelques-uns croient que c'est profitable. Ils obtiennent pour le sel un prix plus élevé que celui qu'ils l'ont payé.

Q. Que vaut le sel à la livre?—R. Environ 2c., mais il n'y en a pas beaucoup.

Le PRÉSIDENT: N'est-ce pas notre habitude, et est-ce que les Canadiens n'aiment pas le beurre passablement salé?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Le fait est que le beurre qui convient à l'Anglais ne conviendrait pas du tout au Canadien?—R. Non.

[M. John A. Ruddick.]

Q. Il serait trop frais?—R. C'est là une des choses que nous avons devant nous—ceux d'entre nous qui s'efforcent d'équilibrer les choses, qu'il faut instruire le peuple du Canada à prendre du beurre avec moins de sel, de sorte que lorsque le beurre est fabriqué, bien que le beurrier ne saura pas si ce beurre est destiné à l'exportation ou à la consommation locale, il pourra servir aux fins d'exportation si la demande existe, parce que nous ne pouvons pas obtenir le premier rang pour notre beurre, ou rien qui en approche, à moins que nous ne tenions compte de ces conditions.

Q. Et le beurre se conserve également frais sans sel?—R. Il se conserve mieux en frigorifique; le sel nuit à la qualité du beurre quand on place ce dernier dans les frigorifiques.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelques-uns de nos gros hôtels ont adopté ce beurre non salé?—R. Oui, on emploie beaucoup moins de sel dans l'Ouest que dans l'Est, ét la preuve en est qu'ils ont à subir la concurrence avec le beurre de la Nouvelle-Zélande qui vient de l'autre côté.

Le président:

Q. De sorte que c'est la concurrence qui les a poussés à améliorer leur article?—R. Exactement.

M. Munro:

Q. Peut-on produire le beurre à aussi bon marché dans notre pays que dans la Nouvelle-Zélande?—R. Je ne saurais vous renseigner avec exactitude à ce sujet. Je puis soumettre quelques données générales. J'ignore le coût de la production du beurre ici, et je ne crois pas que l'on soit bien certain à cet égard. Vous obtiendrez toutes sortes de chiffres, mais vous ne sauriez obtenir des données très exactes. Mais je considère que d'une façon générale il y a une grande difficulté qui existe dans la Nouvelle-Zélande, et c'est le prix élevé des terres. Les bonnes terres à pâturages valent cent livres l'acre, $500 l'acre. Elles se sont vendues jusqu'à cent soixante-quinze livres l'acre pendant la période de prospérité des dernières années, mais ceux qui ont acheté se rendent compte maintenant qu'ils ont payé trop cher: les prix doivent nécessairement baisser.

M. Sales:

Q. La saison de végétation dure-t-elle douze mois dans ce pays?—R. Oui, pendant ces douze mois est plus considérable que le rendement de nos terres pendant une période plus courte.

M. Caldwell:

Q. Ils ont plus de pâturages?—R. La saison des pâturages est plus longue et c'est un avantage pour l'industrie laitière; mais la végétation est beaucoup plus lente comparativement à la longueur de la saison.

M. Sales:

Q. Est-ce que le bétail est gardé dehors?—R. Oui, toute l'année, surtout dans le nord de l'île et on peut dire la même chose de l'Australie.

M. Caldwell:

Q. Y a-t-il autant de mouches?—R. Je ne sais pas. Je ne crois pas que les mouches des cornes (hematobies) y existent en grand nombre. Mais on y souffre beaucoup de moustiques.

[M. John A. Ruddick.]

M. Munro:

Q. Comment expliquez-vous que la Nouvelle-Zélande exporte autant de beurre?—R. Il y a eu des temps où notre production a manqué et le prix offert leur a donné une chance d'expédier.

Q. Il en vient tous les ans?—R. Oui; il en a été expédié sur le navire qui m'a ramené chez moi.

Q. Nous ne pouvons pas vendre à leur prix?—R. Non; vous voyez, ce beurre arrive de la Nouvelle-Zélande pendant la période de leur production maximum.

M. Hammell:

Q. Leur production maximum correspond à la période de notre production maximum ici?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Est-ce que le soin des vaches y est moins coûteux qu'ici, je veux parler de l'entretien, de la traite, en dehors des questions d'alimentation?—R. La traite des vaches s'y opère à meilleur marché parce que les troupeaux sont nombreux et qu'on emploie les trayeuses mécaniques.

Q. Des trayeuses mécaniques presque exclusivement?—R. Leur usage est presque universel.

Q. Employées par les membres de la famille?—R. Oui.

Q. Quel est le salaire d'un laitier par là?—R. Je ne le sais pas. Les ouvriers agricoles y sont mieux payés qu'ici.

M. Caldwell:

Q. Et ils ont moins de dépenses pour mettre leur bétail à l'abri?—R. Ils n'ont presque pas d'abri à construire pour le bétail. Ils ont l'habitude de couvrir les vaches avec des couvertures imperméables pendant les temps les plus mauvais. Je crois que le bétail souffre plus des intempéries de la saison dans la Nouvelle-Zélande qu'en ce pays parce qu'une bonne partie du temps il y a des tempêtes, du froid, la température se maintient autour de 40 degrés au-dessus, avec des torrents de pluie; et je crois que pendant certains mois de l'année le bétail y souffre joliment des intempéries de la saison.

M. Milne:

Q. Est-ce qu'ils les nourrissent avec des fourrages d'ensilage?—R. Un peu; leur ensilotage se fait en meules.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelle est la race favorite qui domine en ce pays?—R. Parmi les races pures nous trouvons des Jerseys plus que toutes autres races. Et parmi les différentes classes les cornes-courtes laitières sont les plus nombreuses.

Q. Dans le nombre de laiteries que vous avez visitées avez-vous constaté quelques exemples de cas où vous pourriez nous dire que tel nombre de vaches ont dû être sous la charge d'un tel nombre d'hommes?—R. Je crains que vous ne me fassiez anticiper sur mon rapport.

Q. Très bien, s'il en est ainsi, n'en parlez pas. J'aimerais bien poser cette dernière question: selon vous, le marché pour nos produits laitiers canadiens de haute qualité est pratiquement illimité?—R. Je crois qu'il n'y a pas la moindre difficulté au point de vue des débouchés; je crois qu'on a consacré à cette question des débouchés un peu trop d'attention et cela a détourné l'esprit des gens de la question réelle qui consiste à produire un article de la plus haute qualité. Si vous avez la bonne qualité, inutile de vous inquiter pour les débouchés. La

[M. John A. Ruddick.]

plus petite de nos difficultés c'est celle de trouver un marché lorsque nous avons un article de qualité.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Ruddick, veuillez accepter tous nos remerciements.

Le témoin se retire.

Le comité ajourne jusqu'à 10.30 du matin, lundi le 14 mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268.
LUNDI 14 mai 1923.

Le comité spécial chargé de s'enquérer des conditions agricoles au Canada s'est réuni à 10.30 heures de la matinée sous la présidence de M. McMaster, président élu.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, veuillez procéder. Avant d'entendre les témoins, je désire soumettre au comité une question qui, à mon sens, mérite votre attention. Il m'est revenu qu'une couple de banques canadiennes établies à Cuba seraient peut-être en mesure de jeter quelque lumière sur la situation présente des prix du sucre, et il me sourirait qu'un membre du comité proposât, appuyé par quelque autre membre, la résolution suivante:

Il est proposé par M. le Dr McKay, appuyé par l'hon. M. Tolmie, que M. C. E. Neil, de Montréal, gérant général de la banque Royale du Canada, et M. H. A. Richardson, de Toronto, gérant général de la banque de la Nouvelle-Ecosse, soient priés de se présenter devant ce comité à 10.30 heures du matin, le mardi 15 mai 1923, pour témoigner à propos des prix élevés du sucre et des raisons de l'état actuel des choses, et qu'ils reçoivent instruction d'apporter et de produire là et alors les livres de leurs établissements respectifs ou des extraits de ces livres, en vue de mettre au jour la somme des prêts consentis par la banque Royale du Canada et par la banque de la Nouvelle-Ecosse à Cuba, dans d'autres îles des Indes Occidentales et au Canada, aux producteurs et commerçants de sucre.

La motion est adoptée.

Le PRÉSIDENT: Et maintenant nous avons ce matin à entendre M. Newman.

LEONARD HAROLD NEWMAN est appelé.

Le président:

Q. Appartenez-vous au ministère de l'Agriculture?—R. Service des Fermes Expérimentales.

Q. De quoi vous occupez-vous?—R. D'expertises en céréales pour le compte du gouvernement fédéral. J'ai succédé à M. Saunders.

Q. Vous possédez également une ferme que vous dirigez en personne?—R. Oui.

Q. Et vous faites une tenue des livres soignée?—R. Oui.

Q. De quelle branche vous occupez-vous surtout?—R. De l'industrie laitière, de l'aviculture et de certains produits de la ferme à rendement prompt, à titre d'à-côté.

[M. John A. Ruddick.]

Q. Auriez-vous l'obligeance de nous soumettre le résultat de vos travaux agricoles, nous indiquant les branches qu'il vous a paru sage d'exploiter en cette partie du monde, et tous autres renseignements quelconques que vous croiriez devoir nous être de quelque utilité dans notre enquête?—R. Je puis vous dire, messieurs, que j'ai débuté dans mes travaux agricoles au printemps de 1915, l'un des objets en vue étant de me renseigner exactement sur le coût de premier établissement. Je m'étais répandu dans les clubs de la ville et avais mené la discussion avec quantité d'amateurs et autres économistes sur le coût de la production agricole. Je me dis alors qu'il m'appartenait, à la première occasion, de me mettre personnellement à l'œuvre pour faire de la lumière sur cette question, lumière qui serait bienfaisante pour moi-même et pour d'autres aussi probablement. Or, faire de la lumière, le crayon à la main et devant une feuille de papier comporte plus ou moins d'attraits et d'intérêt, mais faire de la vraie culture et dans les circonstances économiques présentes surtout, c'est autre chose. C'est certainement une tâche virile exigeant le tour de main, de la prévoyance et du jugement dans une mesure que l'on n'a pas connue depuis nombre d'années. La chose saute aux yeux de quiconque regarde autour de soi. On a dit que la comptabilité agricole mettrait son homme dans le chemin plus vite qu'il ne serait possible de l'y pousser physiquement. Il reste toutefois qu'il est bon pour certaines gens d'apprendre qu'elles sont dans la débâcle, dès l'instant qu'elles apprennent en même temps qu'elles peuvent en sortir. Que la situation agricole soit difficile de nos jours, personne n'ira là contre. Mes recettes agricoles ont souffert tout comme celles des autres agriculteurs, et sans doute pour des raisons identiques quoique pas sur une aussi grande échelle probablement; toutefois, elles ont certainement baissé. On a avancé plusieurs raisons de cet état de choses. On rencontre des fermiers qui croient au truquage des cartes contre l'agriculteur et se contentent de se croiser les bras. Il leur répugne de penser que le prix des articles de nécessité courants n'a pas baissé, n'a pas emboîté le pas aux articles qu'ils ont eux-mêmes à écouler. La plupart ont oublié qu'à l'ouverture des hostilités leurs produits ont été les premiers à monter, comme ils ont été les premiers à redescendre, la guerre finie. Les données recueillies à la suite de mes travaux agricoles personnels sont d'un intérêt exceptionnel, il me semble, en ce qu'ils ouvrent la voie à une réadaptation de l'agriculture aux exigences de la situation.

Le président:

Q. Puis-je vous poser une question?—R. Oui.

Q. Voulez-vous nous donner les proportions de votre établissement ainsi que le nombre de votre bétail?—R. Oui. Ma ferme peut être considérée comme représentant la moyenne des fermes ontariennes. Elle a à peu près cent acres, peut-être un peu moins en réalité, et je me suis efforcé de trouver entre autres choses la quantité de bétail que je pouvais avantageusement garder sur cette étendue tout en ayant recours aux procédés d'élevage les plus avancés. Je puis ici déclarer que j'ai construit une étable de dimensions plutôt vastes, ce qui fit sourire mes voisins qui prétendirent que je ne pourrais jamais la remplir avec la ferme que j'avais sous les pieds. Quand je pris possession de ma terre, elle était dans un état plutôt négligé et je pourrais même dire épuisée, ce que l'on comprendra facilement quand on saura qu'elle avait été affermée pendant des années, et à compte et demi quelques étés, à un fermier qui demeurait sur une terre du voisinage et qui en avait tiré tout le bon sans y déposer en retour aucun engrais. Je puis dire que j'en ai tiré bien peu à grands frais jusqu'à date. Mais le pendule commence à se balancer dans l'autre sens. L'an dernier il m'a fallu louer une autre grange pour y abriter ma récolte, au grand dépit de certains voisins. Toutefois, tel est l'état de choses. J'allais vous dire qu'avec les données

[M. L. H. Newman.]

que j'ai recueillies je ne puis partager le sentiment de tristesse accentuée, hélas trop répandu chez de nombreux fermiers et chez d'autres personnes, sur la situation agricole présente. Je n'ignore pas que les circonstances sont épineuses, et je vois bien que le fermier ambitieux se voit dans la nécessité de se résigner pour un temps à des conditions de vie plutôt précaires, cependant, je ne suis pas d'avis que la situation soit sans issue. Il y a tant de choses que le fermier peut faire de ses mains si seulement il peut arriver à se rendre compte que. . .

M. Sales:

Q. Qu'entendez-vous par lutter contre des conditions de vie plutôt précaires?—R. J'entends que l'on rencontre des fermiers qui se contentent—qui n'en sont peut-être pas contents—qui se résignent volontiers à aller à la dérive, à vivoter et à se rendre au bout de l'an sans grand argent en poche, avec peut-être l'achat d'un complet tous les trois, quatre ans. Il y a, dis-je, cette classe de fermiers gros jean, qui vendra ses produits ce qu'il pourra attraper, et l'autre classe qui se voit forcée de lutter contre les mêmes embarras et avec les mêmes armes. En travaillant à distinguer quelque issue à cette situation, je vais passer outre sur l'importance de l'effort coopératif, l'abaissement des taux de fret, l'amélioration des procédés de distribution et, enfin, l'offre ou la mise en vente. Tout cela est fort important mais j'imagine bien qu'on y a pensé avant aujourd'hui. Je me dis que ce que vous désirez savoir de moi consiste en certaines données relatives à une exploitation agricole conduite sur des bases courantes. Je pourrais peut-être ici noter ce qui suit à propos de l'offre des produits agricoles. La semaine dernière, chez moi à Merrickville, on chargeait un wagon de pommes de terre à 75 centins le sac. J'ai eu l'idée de savoir à quel prix on vendait en ville ces pommes de terre. Je suis entré dans un magasin dont les prix étaient, je crois, les plus élevés, un magasin de détail, et je me suis rendu compte que l'on écoulait ces mêmes pommes de terre à $1.75. Or, il en coûte 22½ centins du sac pour transporter ces pommes de terre de Merrickville à Ottawa par chargement incomplet; mais cette expédition était dotée du tarif de chargement complet, ce qui diminue de moitié le fret.

Q. Quelle distance?—R. 42 milles. Je ne fais que noter ceci au passage. Comme je l'ai dit, je ne veux pas parler de ces aspects de la question, je vais me contenter de citer mes propres avatars et mes données pour en épauler des conclusions. Je vais donc tâcher de démontrer que les recettes agricoles peuvent s'augmenter de telle façon qu'elles puissent presque compenser la dépréciation du pouvoir d'achat du dollar agricole. Je prends pour acquis que c'est bien là ce que vous désirez.

Le PRÉSIDENT: Il me semble qu'après tout, toute la question est là: écart entre les prix obtenus pour les produits de la ferme et ceux exigés de l'agriculteur pour les articles qu'il lui faut.

M. Sales:

Q. Quel eût été l'avantage d'un effort coopératif?—R. L'achat et la vente en coopération.

Q. A propos de ce chargement de pommes de terre, quel avantage eût pu être obtenu, advenant que les fermiers se fussent unis en coopérative?—R. Je puis assurer qu'ils eussent pu économiser au moins ou obtenu au moins 50 centins de plus par sac de pommes de terre.

Q. Leur prix de vente a été de 75 centins?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien de livres au sac?—R. 90 livres. Pour moi, j'ai écoulé mes pommes de terre à $1.40; c'est que je vivais en ville et que je connaissais des

[M. L. H. Newman.]

gens à qui j'ai vendu directement. Les autres fermiers ont vendu chez eux et il leur a bien fallu accepter ce que les acheteurs étaient disposés à donner; ces derniers sont venus disant qu'ils chargeaient un wagon à 75 centins le sac; que c'était à prendre ou à laisser. Or, il fallait bien écouler ces pommes de terre et c'est ce qui a permis de charger ce wagon.

M. Sales:

Q. Pensez-vous que le commerce de détail verrait d'un bon œil toute initiative en ce sens?—R. Je ne le crois pas.

Q. J'imagine bien que l'on mettrait toutes sortes de bâtons dans les roues? —R. On chercherait à en tirer tout le parti possible, et l'on ne saurait blâmer personne.

M. Elliott:

Q. Qu'en penserait le consommateur? Y prêterait-il mains-fortes? —R. Il s'y prêterait volontiers.

Q. Je ne vois pas qu'il agisse toujours de la sorte?—R. Pourvu qu'on lui livre de la bonne marchandise. J'ai vendu pour le compte de fermiers bon nombre de barils de pommes et autres produits. Voici un exemple: j'ai frappé un jour à la porte d'une ferme de l'ouest ontarien, près de Sarnia, en février dernier. L'homme avait en cave quantité de barils de pommes. A ma demande, pour quelle raison il gardait ces pommes, il répondit: "Je peux les mener sur le marché de Sarnia, à dix milles d'ici, et les y écouler à trois dollars le baril; je puis tout aussi bien avoir à les ramener à ma cave." Je répondis qu'il pouvait expédier franco un baril de ses pommes à un ami à moi, à Toronto, et me faire tenir la facture par la poste. Les pommes arrivèrent chez ma sœur à Toronto, frais de transport de Sarnia à Toronto et prix d'achat des pommes: $4.28, alors que pour la même pomme, elle payait d'ordinaire $9.25.

M. Robinson:

Q. Les fermiers sont-ils au courant des avantages de la coopération? Cette dernière leur a-t-elle jamais été prêchée?—R. Oui, et depuis des années et des années.

Q. Pourquoi sont-ils inactifs?--R. Dans certains districts on remue, mais il semble que la tâche soit rude et longue.

Q. Je vous pose cette question parce que les fermiers de chez moi ont pris toute l'affaire en mains?—R. Nombre de fermiers de mon propre district, bon nombre d'entre eux de nos jours font de la coopérative en matière d'achats, mais le côté vente les laisse inertes.

M. Robinson: Nous, nous activons le côté vente.

M. McKay:

Q. Prenons le cas que vous avez cité de vente de pommes de terre et de pommes, je comprends parfaitement que l'écoulement en puisse être effectué en coopérative; mais supposons qu'il s'agisse de quelque cent cinq cents barils de pommes ou de quatre à cinq cents boisseaux de pommes de terre, comment s'effectuerait la vente?—R. On se mettrait en contact avec des acheteurs.

Q. Placer un baril de pommes chez un ami est une chose, exploiter l'entreprise sur une base d'affaires en est une autre.

M. Robinson:

Q. Pourquoi ne pas s'installer ici même à Ottawa?

M. McKay:

Q. Cela coûte, et puis il y a les frais de livraison. Ici apparaît un nouveau facteur, et à mon sens, c'est un facteur qui a sa raison d'être. Possible que je

puisse venir en ville, m'entendre avec des amis à qui j'expédie des pommes et des pommes de terre; mais quand arrive l'expédition en quantité, la nécessité de l'entrepôt se fait sentir.

M. ELLIOTT: Il faudrait un distributeur.

M. McKAY: Oui.

M. Sales:

Q. Vous semble-t-il que l'on puisse en agir ainsi et effectuer l'économie entrevue?—R. Non, je ne le crois pas, pas en expédiant de grandes quantités. En effet surgiraient des frais généraux assez coquets. J'ignore ce que sont les profits de l'intermédiaire, mais j'imagine bien que de nos jours ses frais généraux, vu le coût de la main-d'œuvre, sont plutôt élevés; je les crois même trop élevés. On ne peut que penser que l'économie est en réalité assez faible.

M. McKAY: Le gouvernement ne pourrait-il intervenir et installer des entrepôts dans chaque village, ville et cité à l'usage des agriculteurs?

Le PRÉSIDENT: A condition que l'on crée un état socialiste.

M. SALES: Il vaudrait peut-être mieux, en effet, avoir un état socialiste.

Le PRÉSIDENT: Je me demande parfois si je me trompe dans mes idées individualistes. Les essais de socialisme d'État effectués jusqu'ici en ce pays n'ont pas remporté un succès suffisamment brillant pour me donner des sentiments bien sympathiques envers ce système social.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Si nous revenions à l'exploitation agricole de M. Newman?—R. Je m'étais imaginé que cette question, fort vaste en vérité, avait été débattue et que vous préféreriez peut-être avoir sous les yeux des chiffres précis, vus de l'angle du fermier, sur le coût d'exploitation et le reste. J'ajoute qu'en me lançant dans cette aventure agricole, j'ai pensé que la première chose à faire était de me procurer un jeu de livres absolument au point.

Le président:

Q. Avez-vous été élevé sur une ferme?—R. Oui; j'ai été élevé sur une ferme et j'ai toujours eu infiniment de tendresse pour le fermier; d'un autre côté, j'ai toujours eu le goût de la statistique, ce qui explique peut-être l'abondance de ces données. Je me suis demandé la cause de l'absence de manuels d'informations sûres. J'en ai fait venir des Etats-Unis et d'un peu partout au Canada, mais je me suis rendu compte que ce sont surtout les comptables qui s'occupaient de cette sorte de choses, toutes gens tranquillement assis dans leurs bureaux et bien ignorants de l'état d'âme de l'agriculteur à l'issue d'une rude journée de labeur. Le système que j'ai développé a évolué, et il m'a fallu un an entier pour le mener à bonne fin; ses évolutions fréquentes s'effectuaient au soir de samedis d'un travail accablant. J'attendais que la fatigue fût venue pour songer à la comptabilité et pour me demander ce que je pourrais bien faire d'une comptabilité. Me voici maintenant au bout de ma septième année d'essai de ce système. Or, j'y ai trouvé énormément d'intérêt, de simplicité et d'à-propos. La simplicité, j'ai pensé dès l'abord qu'elle devait constituer le principe essentiel de mon système, ce pendant qu'elle devait, à mes yeux, comporter suffisamment d'exactitude pour me renseigner suffisamment au bout de l'année. J'ai fait le nécessaire pour obtenir que le gouvernement de l'Ontario imprimât ce système, comptant me procurer ainsi à meilleur compte un exemplaire de cet ouvrage qu'en le faisant imprimer moi-même. Il m'en a coûté de $12 à $15 pour en faire imprimer un exemplaire, alors qu'imprimé en quantité, le même exemplaire m'eût coûté $4 ou $5 en toute probabilité. On a examiné mon système avec tout le soin voulu, puis on m'a conseillé d'en faire imprimer quelque deux mille exemplaires sériés que l'on se disait prêt à installer dans chaque bureau de dis-

[M. L. H. Newman.]

trict de la province. Je me mis donc à l'œuvre et fis imprimer cette série. J'en ai une sur moi. Je n'en ai pas encore tiré grand profit pécunier mais la distribution en a été faite sur une assez vaste échelle. Le Bureau de Placement des Soldats a adopté ce système et en a fait imprimer quelque dix mille exemplaires à un prix nominal ou à peu près, que l'on a ensuite répartis entre les soldats colons. Le gouvernement de Québec a obtenu que nous en tirions un exemplaire français. La chose a fort bien réussi. Je suis d'avis cependant que la première chose à faire pour un fermier désireux de se refaire une méthode est de se procurer un système adéquat de comptabilité. Ce système, le meilleur, doit viser exclusivement le rendement financier de l'entreprise. Je suis d'avis que l'on se trompe généralement en voulant combiner, dans une série de livres, ce que l'on appelle d'ordinaire le compte du coût de revient. La tendance à vouloir combiner les deux a eu pour résultat de jeter le désarroi dans nombre d'esprits et de les décourager de continuer leur comptabilité. J'ai pensé que si le fermier pouvait être induit à garder quelque ordre dans sa comptabilité courante, il en viendrait à prendre goût à se renseigner graduellement sur les frais de revient de certaines de ses entreprises, et que l'un conduirait à l'autre tout naturellement. Je me suis rendu compte sur ma propre ferme en surveillant mon homme de confiance que ce dernier amassait instinctivement ou même inconsciemment de plus en plus de données statistiques détaillées, plus que je ne lui en demandais même, cet homme constatant qu'elles lui servaient de points de repère et y trouvant un avantage réel. Je ne devrais peut-être pas m'attarder à développer ce système. J'ai sur moi ma série personnelle de livres. Si vous vous sentez le désir de les consulter et de vous les passer de la main à la main, j'en serai aise. L'un de ces livres sert tout le long de l'année; il porte le nom de journal-caisse et ne comporte rien de bien nouveau ou d'extraordinaire.

PIÈCE Nº 201

JOURNAL-CAISSE

(A lire avec soin)

Ce livre contient toutes les transactions quelconques, de comptant ou de crédit. En réalité, c'est un livre de caisse et un journal combinés. Comme on le verra il s'y trouve un agencement en vue de disposer en colonnes parallèles dépenses et recettes des divers compartiments de la ferme.

Si l'on désire subdiviser un compartiment, disons le jardin ou le verger, on peut le faire en instituant chaque subdivision sous la rubrique d'un compartiment spécial et en utilisant les colonnes disponibles pour quelque autre compartiment non exploité présentement. Il peut se faire ainsi qu'un propriétaire d'arbres fruitiers n'ait pas de moutons, ce qui lui permettrait d'utiliser les colonnes destinées au compartiment des moutons et d'y inscrire les prunes, par exemple. En ce cas, le mot "moutons" serait biffé et remplacé par le mot "prunes".

La page une fois pleine, il conviendrait de totaliser toutes les colonnes et de faire la balance selon les instructions du bas de la page. Les totaux sont ensuite reportés à la colonne correspondante de la page suivante.

En fin d'année, les divers totaux des colonnes sont portés à l'annuaire, conformément aux indications que portent un certain nombre de pages du livre.

Moyen d'économiser de l'espace dans les entrées:

Pour économiser de l'espace dans ce livre, on peut souvent grouper les rubriques. Ainsi on pourrait consigner dans un carnet les expéditions d'œufs du mois, ou encore utiliser à cette fin des feuilllets spéciaux et n'inscrire au journal

[M. L. H. Newman.]

que la somme des expéditions en regard de leur valeur en argent. On pourrait ainsi économiser nombre de lignes. D'autres procédés d'économie viendront d'eux-mêmes à l'esprit d'un chacun, cependant, il faudrait veiller à ne pas aller aux extrêmes.

INSCRIPTIONS DES TRANSACTIONS AUX COLONNES VOULUES

(*a*) *Comptes transactionnels.*—Toutes les rubriques relatives à des comptes transactionnels vont sous cette rubrique aux colonnes, et doivent également être versées régulièrement au grand-livre, chaque compte séparé. Ce sont là les seuls comptes qui doivent être versés, au cours de l'année, dans un autre livre. Dès l'instant qu'un compte balance au grand-livre, il faut le fermer. En fin d'année, toutes les balances en souffrance doivent apparaître aux pages 30 et 31 de l'annuaire où sont rassemblés les divers totaux de l'ensemble des comptes.

Colonnes de départements.—Comme ci-haut, toutes les dépenses et recettes sont inscrites aux départements en cause. La chose souffre enjambements entre les départements eux-mêmes. On en trouve un excellent exemple là où l'on prend des grains du département des produits généraux pour les faire servir, au titre de l'alimentation, au département de la "basse-cour".

S'il arrive que marchandises ou animaux affectés à un département donné sont achetés sans être *complètement* payés à l'époque, il importe d'inscrire le prix d'achat *en entier* à la colonne des dépenses de ce département, de même qu'à la colonne de "crédit" sous la rubrique "Comptes transactionnels". Le versement partiel en argent s'inscrit "Espèces versées" et enfin à la colonne du "Doit" sous la rubrique "Comptes transactionnels". Même tactique si le fermier vend de la marchandise, animaux, etc. On trouve plus bas plus de détails dans l'explication de la manière d'inscrire les dépenses et recettes.

(*b*) *Département de la laiterie.*—On inscrit sous cette rubrique toutes transactions relatives à la laiterie, payées en espèces ou non. (Voir ci-haut l'alinéa des item du crédit que l'on retrouve également sous la rubrique "Comptes transactionnels".) C'est ainsi que toutes opérations telles qu'achats d'aliments à l'usage exclusif du troupeau laitier (veaux inclus), seaux à traite, appareils centrifuges, nouvelles acquisitions pour la laiterie, etc., apparaissent à la colonne des "Dépenses". A la colonne des "Recettes" on retrouve toutes les ventes de lait, crême, beurre, bétail de tout âge, etc.

En entrant dans les moindres détails et en portant au compte de cette division la valeur de toute l'alimentation consommée par le troupeau laitier, avec en sus le coût entier de l'entretien de ce troupeau, on se fera une idée plus précise des profits réels de l'exploitation. Il est possible de se faire une idée assez juste, à la fin de l'exercice, quelle qu'en soit la date, du chiffre de la consommation alimentaire de même que du temps consacré à l'entretien au cours des douze derniers mois. On recommande d'entrer ainsi le plus loin possible dans les détails, bien que la chose ne soit pas absolument nécessaire, si l'on a en mains une série de livres adéquats.

(*c*) *Département de la basse-cour.*—Ici, les principales dépenses seront affectées à la nourriture, ustensiles et sujets acquis par achat, alors que le chiffre principal des recettes proviendra de la vente des œufs et des sujets. Il est possible de se faire une idée assez exacte du chiffre total de la consommation alimentaire de ce département en ayant recours à l'utilisation de coffres à grains, chose que l'on recommande fort. Si l'on ne tient pas compte de la dépense en alimentation, on arrive à se laisser leurrer assez facilement sur la som-

me de profits retirés de l'élevage des volailles. S'il arrive que l'on utilise à la ferme une partie des grains récoltés, il importe de porter la valeur marchande de la quantité consommée à la rubrique " Dépenses " au département de la basse-cour, en même temps qu'à la rubrique " Recettes " au département des produits généraux.

La valeur marchande des œufs et volailles consommés à la ferme doivent passer au crédit du département des volailles et apparaître à la colonne des dépenses de maison sous la rubrique " Dépenses ".

Les œufs servant à la couvée n'apparaissent pas dans ce livre pour cette raison qu'ils reviennent plus tard, au titre d'actif, dans l'" Inventaire des volailles ". Les item tels que le nombre d'œufs couvés, le déchet, perte de sujets, date de la couvaison des poules ou de la mise en train de l'incubateur, nombre de poulets obtenus, etc., ne peuvent trouver leur place ici mais doivent apparaître ailleurs au titre de sujets d'un intérêt spécial et d'une valeur individuelle.

(*d*) *Département des chevaux.*—Pour toute ferme courante, les déboursés réels en espèces, imputables à cette division, auront surtout trait à des item tels que soins vétérinaires, ferrage des chevaux et tonte, réparations aux harnais, achat de harnais, couvertures, brosses, etc. D'un autre côté, les recettes directes en espèces vaudront surtout pour ventes de chevaux.

S'il arrive que l'on désire porter un crédit *entier* à ce département, il faut inclure l'estimation de la valeur du travail effectué par les chevaux et celle du fumier, dont on déduit la valeur de la consommation alimentaire. On y arrive en tenant un compte exact de la totalité des heures de travail des chevaux. Faute d'une statistique exacte de ces item, on se rabattra sur un chiffre approximatif, ce dernier arrivant à 9c. par heure et par bête. Quant à la valeur de consommation alimentaire des chevaux, on peut l'établir approximativement; même chose pour le fumier. Il n'est pas, par ailleurs, nécessaire d'entrer dans ces détails si l'on désire simplement se faire une idée des profits et pertes obtenus dans l'année pour ce département.

(*e*) *Département des porcs.*—Les déboursés en vedette de ce département comprendront l'alimentation, les ustensiles et achats de sujets, et les recettes, de leur côté, viendront des ventes effectuées.

Le fermier progressif se rend compte toutefois que s'il désire se mettre parfaitement au courant des profits encaissés par l'élevage des porcs, il lui faut porter au débit de ce département les frais entiers de consommation alimentaire. On y arrive, comme pour les volailles, très facilement en installant des coffres séparés alimentaires et en chiffrant la valeur marchande de tout produit alimentaire dont on les remplit périodiquement. Tout le lait écrémé utilisé doit être porté au compte de ce département, sa valeur consistant en l'écart entre le prix de vente du lait entier et celui de la crème séparée du lait. Ainsi 100 livres de lait entier vaut $1.44, alors que la crème tirée de cette quantité de lait rapporte $1.23. Il arrive donc que le lait écrémé vaut 21 centins les 100 livres. Les profits réellement effectués devraient accuser plus exactement la valeur réelle du lait écrémé comme aliment destiné aux porcs. Sous certaines conditions il serait possible d'en tirer la conclusion que le lait écrémé pourrait servir avec plus d'avantage à l'alimentation des veaux. Quelle que soit la valeur accordée au lait écrémé, il serait bon de porter à la rubrique " avoir ", comme constituant un principe de recettes pour le département de laiterie, le chiffre de la consommation de ce lait par les porcs.

Bien que l'on insiste particulièrement sur l'importance d'entrer ainsi dans les détails les plus infimes, la chose cependant, comme on l'a vu ci-haut, n'est pas d'une nécessité absolue si l'on a à sa disposition une série de livres comme ceux-ci.

[M. L. H. Newman.]

(*f*) *Département des moutons*—Les principaux déboursés de ce département comporteront les achats d'animaux et, en certains cas, la main-d'œuvre spéciale utilisée, pour la tonte par exemple; quant aux recettes principales, elles comporteront surtout les ventes de sujets et la laine obtenue et vendue. Si l'on désire tirer au clair le chiffre exact des profits encaissés dans l'élevage des moutons, il deviendra nécessaire de porter au débit de ce département la valeur de la consommation alimentaire entière et le coût total du travail occasionné.

(*g*) *Département des jardins et vergers*—Le fermier moyen tient peu compte des déboursés comme des recettes de cette division, bien que les deux puissent arriver à atteindre un certain chiffre. Les déboursés en vedette seront occasionnés par la pépinière, les outils d'utilisation spéciale à ce département, les grains de semence, le matériel d'arrosage, etc. Les recettes viendront surtout de la vente des fruits et de légumes. Advenant que ce département ait des proportions assez vastes ou embrasse un certain nombre de variétés, il peut se faire que le fermier désire tenir un compte à part de certaines récoltes. Il peut ainsi produire sur une assez vaste échelle certains articles comme les pommes, cerises, prunes, raisin, tabac, fraises, framboises, etc., ou autres encore, et vouloir désigner le plus rémunérateur de ces articles. Dans ce cas, il est possible de tenir à part un compte individuel en considérant chacun comme une culture distincte. (Voir l'alinéa 1 ci-haut).

(*h*) *Département des produits généraux*—C'est ici qu'entrent tous les déboursés et recettes directes provenant de l'ensemble du rendement de la ferme, jardin et verger exclus. La rubrique "Déboursés" contiendra le coût des grains de semence, engrais, ingrédients chimiques destinés au traitement des grains de semence, ficelle d'engerbage, aide supplémentaire ou louage de cheval pour le temps de l'engrangement des foins ou de la récolte, etc. La rubrique "Recettes", elle, reçoit le prix de vente de tous grains, foin, etc., vendus à d'autres personnes ou transportés d'un autre département comme celui de la basse-cour. S'il existe quelque récolte spéciale telle que celle de bettes ou grains de semence et que le tout soit destiné au marché, les recettes de cette provenance doivent être séparées du reste. (Voir l'alinéa 1.)

La question de tenue d'une statistique du coût réel de revient des diverses récoltes vient en complément de la série de livres ici prônés, ces derniers ne relevant que du côté purement financier. Si on possède cette statistique, il faudra l'insérer dans un livre spécial préparé à cette fin et lui faire indiquer la valeur totale du temps consacré tant par les hommes que par les bêtes au travail des champs. La valeur monétaire de ce temps doit nécessairement varier selon les circonstances. Une estimation approximative de 17½c. de l'heure par homme et de 9c. par bête est indiquée

Ces chiffres sous les yeux, il devient relativement facile de porter au compte de ce département le travail accompli pour l'obtention de la récolte au lieu d'inscrire à la colonne du "Travail général" le montant total des débours occasionnés par la main-d'œuvre. Toutefois cette façon de procéder ne constitue pas, comme nous l'avons déclaré précédemment, une partie essentielle d'une comptabilité agricole.

(*i*) *Travail général*—Cette colonne reçoit le montant des gages payés aux personnes dont le labeur n'a été porté à aucun département spécial ni au compte de capital. Le coût de la main-d'œuvre louée pour l'exécution de travaux de drainage souterrain, par exemple, irait au "compte de capital" parce qu'il constitue un "apport" permanent à la valeur de la propriété. Là où il convient de répartir en fin d'année aux divers départements la somme totale de la main-

d'œuvre générale, la chose peut se faire sans grande difficulté et avec grand avantage, comme nous l'avons déjà dit.

(*j*) *Déboursés domestiques et personnels*—Tout produit de la ferme consommé à la maison ou dans des logements établis sur la ferme doit être consigné, sinon les profits obtenus de la ferme ne pourraient être calculés avec quelque équité ou exactitude. Tous légumes, fruits, œufs, lait, etc., consommés sur la ferme même doivent être estimés au chiffre qu'ils atteindraient sûrement sur le marché; de plus la quantité de chaque produit ou encore le total mensuel entrent à la colonne des "Déboursés domestiques et personnels". La valeur de chacun de ces item doit également entrer sous la rubrique des recettes au département d'où ces derniers ont été tirés. Le coût de tous articles d'épicerie, vêtements, frais de voyage, réparations immobilières, ameublement de maison, doivent eux aussi entrer dans la colonne ci-haut.

(*k*) *Réparations aux machines, véhicules et outils*—Le coût d'entretien des machines et outils est considérable, ce qui nécessite une colonne *ad hoc*. Les achats et ventes de machines et outils apparaissent au compte de capital comme ci-après.

(*l*) *Déboursés divers*—Tous déboursés non imputables aux colonnes ou départements déjà énumérés s'inscrivent à la colonne des "Déboursés divers". La nature du déboursé (loyer, assurance, taxes, intérêts, escompte, change sur effets et sur chèques, etc.) doivent apparaître à la colonne libellée "Nom du compte".

(*m*) *Recettes diverses*—Cette colonne reçoit toutes recettes n'étant pas proprement du domaine des départements déjà nommés; ainsi le loyer de machines aux voisins, les services rendus, la vente de divers articles de ferme, etc. La nature de la recette de chaque cas individuel doit apparaître à la colonne "Nom du compte".

(*n*) *Compte de capital*—Les colonnes portant cette rubrique reçoivent la vente et l'achat de terrain, immeuble, machines, et tous autres item qui peuvent augmenter ou réduire la valeur, de façon permanente, de la propriété en cause; exemple: les travaux de drainage souterrain, le clôturage, etc., la valeur du troupeau, acheté ou vendu, n'entre pas ici mais bien aux départements qui leur est propre. Leur valeur est suffisamment indiquée en fin d'année à l'"inventaire". En vue de faciliter le travail de l'inventaire, les mots "Terre", "Bâtiments", "Machines", etc., selon le cas, doivent être inscrits dans la colonne libellée: "Nom du compte".

Espèces			Date	Transaction	Journal Page	Comptes transactionnels		Laiterie		Basse-cour		Ecurie	
Reçu	Payé	Balance				Doit	Avoir	Déboursés	Recettes	Déboursés	Recettes	Déboursés	Recettes
a	b					a	b	a	b	a	b	a	b
				Report									
				A reporter									

[M. L. H. Newman.]

Porcs,		Moutons		Jardin et verger		Produits généraux		Main-d'œuvre générale	Déboursés domestiques et personnels		Réparations aux machines	Déboursés divers	Recettes diverses	Comptes de capital, terre, bâtiments, machine, outils, etc.		Nom du compte
Déboursés	Recettes	Déboursés	Recettes	Déboursés	Recettes	Déboursés	Recettes							Achats ou améliorations	Ventes	
a	b	a	b	a	b	a	b	a	a		a		b	a	b	

NOTE: Pour être exact le total de l'ensemble des colonnes libellées «a» doit égaler le total d'ensemble des colonnes libellées «b»

[M. L. H. Newman.]

Q. Cela pour une page. Le recto donnera les recettes en une colonne unique. Une autre colonne donnera les déboursés. Ici se présente une analyse. En vue de simplifier les termes, on dit recettes et déboursés pour chaque département: laiterie, basse-cour, chevaux, moutons, truies, jardin et verger, produits généraux, main-d'œuvre générale. Toute la main-d'œuvre s'inscrit dans une même colonne, de même pour les déboursés domestiques et personnels. Les déboursés divers, tels que essence, pétrole, taxes, et le reste, vont dans une autre colonne. Les comptes de capital sont enregistrés ici de façon fort simple. Il est très facile de tenir ce seul livre, d'en additionner les pages au fur et à mesure, ce qui permettra d'avoir au moins une idée de l'allure des événements.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, ne serait-il pas à propos de réunir ces pages à nos rapports? Les délibérations de cette enquête seront recherchées. Nous noterons donc qu'il va être inclus ici à titre de pièces des pages spécimens des "Journal-caisse", "Annuaire" et "Grand-livre" tenus par M. L. H. Newman.

Le TÉMOIN: M. Bates en est l'éditeur. Je dois ajouter qu'en préparant cet ouvrage j'ai consulté de nombreuses personnalités telles que M. Reynolds, le professeur Barton et autres; ces derniers ont donné beaucoup de leur temps à cette œuvre qui constitue en réalité la cristallisation de l'ensemble de nos opinions.

M. Sales:

Q. Avez-vous consulté M. Leitch?—R. Oui, M. Leitch a appliqué cette méthode sur la ferme de Guelph, au collège Macdonald et à Kemptville.

A la fin de l'année, un retour à ce livre vous donnera tout de suite le total des recettes et celui des déboursés, ainsi que le total des effets dus et celui des effets à recevoir; enfin l'on aura en tableau le total des déboursés et des recettes de chaque division. Plus d'indication des item individuels, comme dans les systèmes surannés. Tout ce qu'il importe de signaler à la fin de l'année est le grand total de chaque compartiment. On tient le livre à date jusqu'à fin d'année. C'est alors que se manifeste la difficulté propre à tout système de comptabilité: où en est-on? La plupart du temps, le fermier a une bien petite idée de la comptabilité et ce système est justement appelé à lui venir en aide pour se rendre compte de sa situation financière. Pour y arriver il faut une patience dont a manqué plus d'un.

L'autre livre est ce petit "annuaire" qui a, je crois, contribué plus que toute autre chose que je sache à résoudre la difficulté.

PIÈCE Nº 202

ANNUAIRE

(A lire avec attention)

Ce livre réunit, en fin d'année d'exploitation, quelle qu'en soit la date, les divers item et renseignements (inventaires inclus) qui, ensemble, donnent les profits ou pertes de chaque division et des opérations de l'année entière. Le livre est destiné aux opérations d'une seule année et il convient de le considérer comme un tableau complet des activités de l'année permettant d'établir la comparaison avec d'autres années.

Pour ne rien omettre des item à inscrire, le livre est réglé et imprimé de façon à comporter une série d'espaces en blanc. Ceci a pour effet de faciliter grandement l'utilisation du système tout en assurant des données absolument sûres et fidèles. Tout ce qu'il y a à faire est de commencer à la première page et de les remplir à la suite en suivant les instructions que chacune comporte. Si on fait cela soigneusement, on aura un état complet (voir page 28) indiquant exactement le profit ou la perte de chaque service et des opérations de toute

l'année. On pourra aussi obtenir un bon état de l'actif et du passif en remplissant les formules de la page 32.

INVENTAIRE

Chaque cultivateur devrait faire une inventaire à la fin de l'année, absolument comme dans les autres industries. L'inventaire consiste à faire une liste complète de l'actif du cultivateur. Il fournit deux renseignements indispensables: d'abord le total du capital investi et deuxièmement, en comparant les résultats avec l'année précédente, l'augmentation de la valeur nette durant l'année.

Il convient que l'inventaire soit fait à la fin de la période d'activité de l'année; il serait bon de l'entreprendre vers la fin de février, alors que le cultivateur a du temps pour cela et qu'il prépare ses plans pour la saison suivante. A cette date, les approvisionnements sont ordinairement à bas prix et il est plus facile d'en calculer la valeur.

En portant la valeur de la plupart des articles, le meilleur plan est d'inscrire le prix que commanderaient certainement ces articles. Les choses qui dans un temps plus loin rapproché doivent finir par s'user ou se détériorer, comme les bâtiments, les machines et les véhicules, peuvent être évoluées en déduisant du coût initial un certain pourcentage. Ainsi, pour une lieuse qui aurait coûté $30 et doit durer douze ans, on devra déduire un douzième du coût pour chaque année. On ne peut donner de règle fixe et rigide pour tous les cas. La meilleure manière est de savoir quelle sera probablement la durée d'un article sujet à se détériorer et de faire son évaluation sur cette base. On alloue ordinairement 10 p. 100 de dépréciation sur la plupart des machines.

Dans le cas de la terre, on devra d'abord évaluer le juste prix de vente qui sera ensuite reporté d'année en année, en le modifiant au besoin pour y ajouter les morceaux de terre achetés et toutes les améliorations permanentes, comme le drainage, les clôtures ou les nouveaux défrichements.

En faisant l'inventaire, il est mieux de tenir séparés tous les effets de ménage. En réalité, la maison devrait être considérée entièrement séparée de la terre.

NOTE.—Voir page 34: autres conseils pour préparer l'inventaire.

INVENTAIRE DE LA LAITERIE LE 19 .

Mettez sur ces pages tout le bétail laitier, le matériel de laiterie et les produits en main (lait, crème et beurre), ainsi que leur prix de vente).

Date de l'achat							
					Reportez le total de ces deux pages à la page 24, ligne 2, et aussi à la page 32 ligne 5		
					TOTAUX		

[M. L. H. Newman.]

INVENTAIRE DU POULAILLER LE 19 .

Inscrivez sur ces pages la valeur actuelle des volailles vivantes et abattues, des œufs, du matériel et de la nourriture en main. En évaluant les incubateurs et les éleveuses déduisez 10 p. 100 de l'évaluation pour chaque année à cause de la dépréciation.

Date de l'achat							
					Reportez le total de ces deux pages à la page 24, ligne 11, et aussi à la page 32, ligne 6		
					Totaux		

INVENTAIRE DE L'ÉCURIE 19 .

Portez sur ces pages la valeur actuelle de tous les chevaux, poulains, du matériel et des accessoires de l'écurie, de la nourriture, etc., en main.

Date de l'achat							
					Reportez le total de ces deux pages à la page 24, ligne 20, et aussi à la page 32, ligne 7		
					Totaux		

INVENTAIRE DE LA PORCHERIE LE 19 .

Portez sur ces pages la valeur actuelle de tous les porcs, du matériel et fournitures de la porcherie, ainsi que de la nourriture en main.

					Reportez le total de ces deux pages à la page 25 ligne 2 et aussi àl a page 32 ,ligne 8		
					Totaux		

[M. L. H. Newman.]

INVENTAIRE DE LA BERGERIE LE 19 .

Portez sur ces pages la valeur actuelle de tous les moutons et agneaux, du matériel, de la nourriture et des produits (laine et viande, etc.) en main.

					Reportez le total de ces deux pages à la page 25, ligne 11, et aussi à la page 32, ligne 9		
					TOTAUX		

INVENTAIRE DU JARDIN ET DU VERGER LE 19

Portez sur ces pages la valeur convenue pour tous les arbres et arbustes fruitiers, des plants de légumes, des produits et du matériel en main. (La valeur des arbres et arbustes dépend de la variété de fruits, de la vigueur et de la capacité productive de ces plantes à un âge donné. Par exemple, pour évaluer des pommiers, on pourra mettre: pour les arbres qui ne sont pas en rapport, $2 à $5 suivant l'âge; les arbres de 10 à 12 ans, $20 chacun; les arbres plus vieux, suivant leur production).

					Reportez le total de ces deux pages à la page 25, ligne 20, et aussi à la page 32, ligne 10		
					TOTAUX		

INVENTAIRE DE LA GRANDE CULTURE LE 19 .

Portez sur ces pages tout le grain, le maïs, le bois, le foin, le sirop et autres produits non inclus dans les autres services. (On trouvera à la page 34 des conseils sur la manière de calculer les quantités de grain dans les carrés, de foin dans les tasseries etc.).

					Reportez le total de ces deux pages à la page 26, ligne 2, et aussi à la page 32, ligne 11		
					TOTAUX		

[M. L. H. Newman.]

APPENDICE No 3

INVENTAIRE DES MACHINES, VÉHICULES ET OUTILS LE 19 .

En évaluant ces effets il faut allouer un pourcentage pour l'usure et avaries. Ordinairement on déduit 10 p. 100 de l'évaluation de l'année précédente.

Date de l'achat							
					Reportez le total de ces deux pages à la page 27, ligne 6, et aussi à la page 32, ligne 12		
					TOTAUX		

INVENTAIRE DE LA TERRE ET DES BÂTIMENTS LE 19 .

La terre doit être évaluée à un juste prix de vente. Le coût de toutes les améliorations permanentes faites durant l'année comme le drainage, les clôtures, doit être ajouté à l'évaluation de l'année précédente. Dans le cas des bâtiments, il faut considérer chacun d'eux séparément, et déduire un certain pourcentage de l'évaluation de l'année précédente pour la dépréciation, ainsi une bâtisse évaluée à $2,000 l'année dernière et qu'on croit devoir durer trente ans doit avoir une valeur diminuée d'un trentième et valoir $1,933.34.

					Reportez le total de ces deux pages à la page 27, ligne 15, et aussi à la page 32, ligne 13		
					TOTAUX		

ÉTATS DES PROFITS OU DES PERTES DE CHAQUE DIVISION POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 19 .

LAITERIE

1	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
2	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 7)....................				
	Augmentation				
3	ou Diminution dans l'inventaire..........................				
4	REVENU durant l'année.... (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
5	DÉPENSES durant l'année.......... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
6	Différence entre le revenu et les dépenses........................				
7	PROFIT de ce service..................................				
8	ou Perte de ce service..................................				
9	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 1................				

[M. L. H. Newman.]

POULAILLER

10	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
11	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 9)......................				
12	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire.......				
13	REVENU durant l'année....................................... (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
14	DÉPENSES durant l'année....................................... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
15	Différence entre le revenu et les dépenses.......................				
16	PROFIT de ce service....................................				
17	ou PERTE de ce service....................................				
18	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 2)..............				

ÉCURIE

19	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
20	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 11)....................				
21	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire....................				
22	REVENU durant l'année....................................... (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
23	DÉPENSES durant l'année....................................... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
24	Différence entre le revenu et les dépenses.......................				
25	PROFIT de ce service....................................				
26	ou PERTE de ce service....................................				
27	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 3)..............	....	......	....	......

PORCHERIE

1	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
2	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 13)....................				
3	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire..........................				
4	REVENU durant l'année....................................... (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
5	DÉPENSES durant l'année....................................... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
6	Différence entre le revenu et les dépenses.......................				
7	PROFIT de ce service....................................				
8	ou PERTE de ce service....................................	....	......	....	......
9	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 4)..............	....	......	....	......

BERGERIE

10	INVENTAIRE au commencement de l'année 19				
11	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 13)				
12	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire...				
13	REVENU durant l'année .... (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
14	DÉPENSES durant l'année. ..... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
15	Différence entre le revenu et les dépenses				
16	PROFIT de ce service				
17	ou PERTE de ce service				
18	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 5)				

JARDIN ET VERGER

19	INVENTAIRE au commencement de l'année.. 19				
20	INVENTAIRE à la fin de l'année (de la page 17).				
21	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire				
22	REVENU durant l'année.. (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
23	DÉPENSES durant l'année (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
24	Différence entre le revenu et les dépenses				
25	PROFIT dans ce service				
26	ou PERTE dans ce service				
27	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 6)				

ÉTATS DES PROFITS OU DES PERTES DE CHAQUE SERVICE POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 19 .

GRANDE CULTURE

1	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
2	INVENTAIRE à la fin de l'année.................19 (de la page 19)				
3	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire				
4	REVENU durant l'année ... .. (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
5	DÉPENSES durant l'année... (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
6	Différence entre le revenu et les dépenses........................				
7	PROFIT dans ce service.....				
8	ou PERTE dans ce service......				
9	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne 7)... ...				

[M. L. H. Newman.]

DIVISION....................

10	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
11	INVENTAIRE à la fin de l'année..................19 (de la page)				
12	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire..........................				
13	REVENU durant l'année.. (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
14	DÉPENSES durant l'année.. (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
15	Différence entre le revenu et les dépenses........................				
16	PROFIT dans ce service................................				
17	ou PERTE dans ce service................................				
18	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne).............				

DIVISION.................

19	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
20	INVENTAIRE à la fin de l'année..................19 (de la page)				
21	Augmentation ou Diminution dans l'inventaire..........................				
22	REVENU durant l'année.. (Total de la colonne «Revenu» dans le journal)				
23	DÉPENSES durant l'année.. (Total de la colonne «Dépenses» dans le journal)				
24	Différence entre le revenu et les dépenses........................				
25	PROFIT dans ce service................................				
26	ou PERTE dans ce service................................				
27	(Reportez le profit ou la perte à la page 28, ligne).............				

ÉTATS DE L'AUGMENTATION OU DE LA DIMINUTION DANS LE COMPTE DU CAPITAL POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 19 .

MACHINES, VÉHICULES ET OUTILS

1	INVENTAIRE au commencement de l'année......19				
2	Machines, véhicules ou outils achetés durant l'année............... (De la colonne «Compte du capital» dans le journal)				
3	Total de ces deux item........				
4	Machines, véhicules ou outils vendus durant l'année...............				
5	Montant restant...............				
6	ÉVALUATION d'après l'inventaire à la fin de l'année............... (Voir page 21 du livre d'inventaire)				
7	Augmentation de valeur..............................				
8	ou Diminution de valeur..............................				
9	(Reportez ce montant à la page 28, ligne 8).....................				

[M. L. H. Newman.]

PENDICE No 3

TERRE ET BÂTIMENTS

10	ÉVALUATION au commencement de l'année.....19				
11	Achats ou améliorations durant l'année.......................... (De la colonne «Comptes du capital» dans le journal)				
13	Total de ces deux item........				
13	Ventes de terre ou de bâtisses durant l'année..................... (De la colonne «Comptes du capital» dans le journal)				
	Montant restant..				
15	ÉVALUATION d'après l'inventaire à la fin de l'année............... (De la page 23 du livre d'inventaire)				
16	Augmentation de valeur...............................				
17	ou Diminution de valeur..................................				
18	(Reportez ce montant à la page 28, ligne 9)......................				

19	....				
20	....				
21	....				
22	....				
23	....				
24	....				
25	....				
26	....				
27	....				

[M. L. H. Newman.]

ÉTAT DES PROFITS ET DES PERTES DURANT L'ANNÉE TERMINÉE LE 19 .

		Profit	Perte
1	Laiterie.. (de la page 24)		
2	Poulailler .... (" " 24)		
3	Ecurie.. (" " 24)		
4	Porcherie .... (" " 25)		
5	Bergerie.. (" " 25)		
6	Jardin et verger.. (" " 25)		
7	Grande culture .... (" " 26)		
	Comptes du capital:—		
8	Machines, véhicules et outils.................... (" " 27)		
9	Terre et bâtiments .... (" " 27)		
10			
11			
12			
13	Dépenses diverses (Du livre de Caisse)........................		
14	....		
15	Main-d'œuvre (Du livre de Caisse)........................		
16	Dépenses de la maison (Du livre de Caisse)........................		
17	Réparations aux machines, véhicules et outils (Du livre de Caisse).		
18			
19	Recettes diverses (Du livre de Caisse)........................		
20			
21	....		
22	Total des profits..		
23	Total des pertes..		
24	....		
25	Gain net pour l'année..		
26	ou perte nette pour l'année..		
27	....		
28	....		
29	Pourcentage du gain sur le capital..%		

APPENDICE No 3

COMPARAISON DES PROFITS ET DES PERTES DE CETTE ANNÉE AVEC CELLES DES ANNÉES ANTÉRIEURES

Profit	Perte	19 Augmentation	Diminution	Profit	19 Perte	Augmentation	Diminution

COMPTES RECEVABLES LE 19 .

D'après votre grand-livre, faites une liste de tous les soldes qui vous sont dus par les autres

Page Page du gr.-livre	Nom	Montant	Page Page du gr.-livre	Nom	Montant.
				Reportez le total à la page 32, ligne 3 ..	

[M. L. H. Newman.]

COMPTES PAYABLES LE 19 .

D'après votre grand-livre, faites une liste de tous les soldes que vous devez aux autres

Page du gr.-livre	Nom	Montant		Page du gr.-livre	Nom	Montant	
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
....	....	....	....	....	....	....	....
					Reportez le total à la page 33, ligne 2		

[M. L. H. Newman.]

ÉTAT DE L'ACTIF ET DU PASSIF LE 19 .

	ACTIF				
1	....				
2	ARGENT en main.......... en banque.......... total				
3	COMPTES RECEVABLES..................(Total de la liste, page 30)				
4	INVENTAIRES—				
5	Laiterie.................................. (de la page 7)				
6	Poulailler.................................. (" " 9)				
7	Ecurie.................................. (" " 11)				
8	Porcherie.................................. (" " 13)				
9	Bergerie.................................. (" " 15)				
10	Jardin et verger.................................. (" " 17)				
11	Grande culture.................................. (" " 19)				
12	Machines, véhicules et outils.............. (" " 21)				
13	Terre et bâtiments.................................. (" " 23)				
14	Total de l'inventaire..........................				
15	....				
16	....				
17	AUTRE ACTIF—Donnez la liste ci-après				
18	....				
19	....				
20	....				
21	....				
22	....				
23	....				
24	TOTAL DE L'ACTIF..................................				
25	....				
26	TOTAL DU PASSIF.................... (de la page 33)				
27	....				
28	VALEUR NETTE..................................				
29	....				
30	....				

[M. L. H. Newman.]

	OBLIGATIONS				
1					
2	COMPTES PAYABLES .... (Total de la liste, page 31)				
3					
4	HYPOTHÈQUES PAYABLES				
5					
6	AUTRES OBLIGATIONS				
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13	TOTAL DES OBLIGATIONS				
14	(A reporter à la page 32, ligne 26)				
15					
16					
17					
18					
19					

COMPARAISON AVEC LES AUTRES ANNÉES

	Présente année				Années antérieures			
	19		19		19		19	
ACTIF TOTAL..........................								
OBLIGATIONS TOTALES................								
VALEUR NETTE...............								
AUGMENTATION ..								
DIMINUTION .								

L'objet de ce livre est de relater en résumé toutes les opérations de l'année. D'abord l'inventaire se fait par service, pas pêle-mêle, mais par service. Nous commençons par la laiterie. Il est très simple de faire l'inventaire selon ce mode; vous prenez l'inventaire de l'année précédente et vous copiez les articles encore existants et vous parcourez la colonne des dépenses de laiterie et vous constatez quel outillage vous avez acheté et le prix que vous avez payé. Vous consignez cela dans votre annuaire sans parcourir la ferme pour constater ce que vous possédez. Autrement vous seriez porté à oublier beaucoup de choses, alors que de cette façon vous pouvez vous asseoir à votre bureau et préparer votre inventaire.

[M. L. H. Newman.]

Je fais, pour diverses raisons, terminer mon exercice le 28 février. C'est une saison propice pour l'inventaire, pour calculer quelle est la semence requise, la quantité de fourrage en magasin, s'il en manquera et ainsi de suite. J'ai plusieurs motifs pour faire terminer l'exercice à cette époque.

M. Elliott:

Q. A ce propos, j'ai toujours eu beaucoup de difficulté, M. Newman, à faire correspondre mon mode de comptabilité, qui est plus ou moins personnel, aux exigences du ministère, pour la préparation de mon rapport pour l'impôt sur le revenu. Mon exercice se termine le 31 mars et l'exercice pour l'impôt sur le revenu le 31 décembre.—R. J'ai éprouvé la même difficulté, mais ce mode me permet de trouver facilement ce qu'on désire à cette date, car ma comptabilité est à jour dans ce livre (journal-livre de caisse) et je fais régulièrement mes additions à la fin de l'année civile et je continue ensuite jusqu'à la fin de mon exercice. Il est assez facile de balancer pour l'impôt sur le revenu.

Q. La chose ne serait-elle pas plus facile si le service chargé de percevoir l'impôt sur le revenu faisait terminer son exercice en février ou mars; c'est l'époque convenable.—R. Ce serait de beaucoup préférable et plus facile.

Q. C'est l'époque qui conviendrait le mieux pour la fermeture des comptes agricoles?—R. Oui. Ce serait beaucoup plus satisfaisant. Maintenant, revenons à ce petit livre, l'annuaire. Les inventaires sont consignés dans ce livre par ministères: laiterie, aviculture et ainsi de suite, dans le même ordre qu'ils figurent dans le livre de caisse. Bien que ce mode de comptabilité soit destiné aux besoins de la culture mixte dans l'Est, il est si élastique qu'on peut l'employer n'importe où. On l'emploie beaucoup dans l'Ouest. Là où les gens n'ont pas de vaches on biffe le mot "laiterie" et on lui substitue probablement le mot "blé", et où ils n'ont pas de "pourceaux", ils remplacent le mot par "orge". Il suffit d'un trait de plume pour corriger l'en-tête. Un grand nombre de gens suivent cette méthode. L'inventaire est d'abord pris par services et vous noterez que le total de l'inventaire de chaque service est reporté plus loin sur deux pages et deux lignes. Le profane pourrait ne pas savoir la raison de ce faire mais s'il suit les instructions il portera le chiffre, celui du service de la laiterie, par exemple, et il reportera le total de ce service à la page 24, ligne 2, et à la page 32, ligne 5. Vous comprenez sans doute que le montant est reporté à deux états où la somme est requise. Il est reporté au compte de l'actif et du passif et à un compte détaillé du service de la laiterie, où sont récapitulées les opérations du service de la laiterie. Ensuite vient l'inventaire des machines et outils, de la terre et des bâtiments, et vous arrivez aux états des profits et pertes, par service. D'abord pour le service de la laiterie: l'inventaire du début de l'année, puis l'inventaire de la fin de l'année; tout sera consigné, ayant été reporté de cette page; la différence représente la diminution ou l'augmentation. Ensuite vous revenez pour la première fois à ce livre et vous prenez la recette totale et l'inscrivez à l'endroit convenable à la ligne 4. Dépenses totales du service de la laiterie, ligne 5 évidemment. La différence entre les deux consignée ici et additionnée à l'augmentation ou à la diminution, selon que l'a révélée l'inventaire, représente le profit ou la perte de ce service. Cela est ensuite reporté à la page 28, où se trouve un résumé des profits et pertes par services. Cela est, en résumé, la fonction de cet annuaire. Il contient un exposé complet des opérations de l'année. Vous pouvez le mettre de côté à la fin de l'année et vous en servir pour obtenir des prêts. Une fois j'eus besoin d'un petit prêt à la banque; j'apportai mon livre et je dis: "Voici l'état de mes affaires; je veux emprunter $500." Après avoir examiné le livre on me dit: "Où avez-vous pris cela?" Je répondis: "J'en suis l'auteur." Le gérant me dit: "C'est superbe, et cela explique pourquoi, nous banquiers, nous nous trouvons dans l'embarras: on nous critique de ne pas faire crédit aux fer-

[M. L. H. Newman.]

miers, mais la difficulté c'est que le fermier ne connaissant pas lui-même sa situation financière, il est absolument incapable de nous démontrer sa solvabilité. Evidemment, en hommes d'affaires, nous ne pouvons faire crédit à un homme qui ne peut lui-même nous dire où il en est." Nous eûmes une jolie petite discussion sur le sujet.

Le président:

Q. Je suppose qu'on vous a accordé le prêt?—R. Oui, sans difficulté. Il prit simplement le livre, copia mon actif et mon passif, choses qu'il désirait connaître, et m'accorda le prêt. Cela me plut beaucoup et je pensai que l'attitude des banques était motivée.

Ainsi nous avons, d'abord, le livre de caisse et le journal; deuxièmement, le livre de fin d'année que j'appelle l'annuaire, et troisièmement, nous avons un grand livre pour les comptes courants. Il nous faut savoir, à la fin de l'année, les comptes qui nous sont dus et par qui ils sont dus et les comptes à payer, afin de les transporter à l'annuaire.

Q. Suivez-vous une méthode particulière? Si oui, nous allons la classer comme pièce.—R. Oui, je puis vous donner une page de chacun de ces livres si vous le désirez.

NOM...

DATE	ARTICLES	Livre de caisse, page	DÉBITS	DATE	ARTICLES	Livre de caisse, page	CRÉDITS

Q. Nous allons faire imprimer ces pages-spécimen avec la première page.—R. A moins que vous n'ayez des questions à poser, messieurs, au sujet de cette méthode de comptabilité, je ne vous retarderai pas plus longtemps. Les trois livres, le journal-livre de caisse, le grand livre et l'annuaire composent l'assortiment complet que nécessite la comptabilité. Le journal-livre de caisse est le seul que l'on utilise durant toute l'année. Les deux autres petits livres entrent en jeu à la fin de l'année seulement, pour établir le bilan quand on ferme les livres.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien d'heures estimez-vous que requiert la tenue de livres sur une ferme de 100 acres?—R. Je m'attendais à avoir à répondre à cette question il y a quelque temps, lors d'une petite conférence que je donnai à Guelph sur ce sujet, et je calculai exactement le temps requis. J'ai calculé 31 ou 32 minutes par semaine pour toute la besogne. Il faut très peu de temps pour faire les entrées hebdomadaires.

M. Sales:

Q. Votre contremaître s'acquitte de cette besogne?—R. Non. J'ai une formule simple sur laquelle il annote les transactions? Je passe les écritures des transactions ordinaires lors de mes visites hebdomadaires ou à une époque quelconque, généralement toutes les semaines, ou une ou deux fois par mois l'hiver. Je m'occupe de cela pendant mes loisirs, je fais les écritures; de cette façon j'étudie la situation soigneusement et je me rends compte de la situation. Il ne peut m'en passer beaucoup.

Q. Les 31 minutes dont vous parlez représentent votre travail?—R. Mon travail.

Q. Son temps n'y est pas compris?—R. Cela ne prend pas plus que cinq ou dix minutes par semaines de son temps; peut-être un peu plus.

Le président:

Q. Je crois que vous êtes tous deux très habiles au calcul?—R. Il n'a qu'à prendre notes des articles, par exemple, une boîte de nourriture tant. Il s'occupe très peu du côté financier.

Q. J'imagine qu'on pourrait envisager la chose à un autre point de vue: Si vous teniez rigoureusement compte du nombre de fois que les employés allument leur pipe vous établiriez le profit net plus exactement.—R. Je n'emploie que des gens qui ne fument pas; ils consacrent tout leur temps à leur travail. Ce que j'ai expliqué jusqu'ici ne se rapporte qu'à la comptabilité ordinaire de la ferme. La partie la plus importante du travail de comptabilité est secondaire, comparée au mode ordinaire de tenue de livres, car je tiens note des heures consacrées au travail des champs. J'emploie pour cet objet un petit livret, une méthode personnelle que tout le monde peut imiter.

Date	Travail						Dépenses diverses	Semence utilisée		Travail exécuté et dépenses diverses en détails	Coût total
	Heures		Taux		Valeur						
	Hommes	Chevaux	Hommes	Chevaux	Hommes	Chevaux		Bois.	Valeur		
....											
....											
....											
....											
....											
Coût total	......	......	......	......	......	......	......	......	......	......	......

RENDEMENT: Rendement total.
Valeur de la moisson.
DÉPENSES: Coût total du travail.
Dépenses diverses et coût de la semence.
Dépenses totales.
Coût par unité (tonne ou bois.) Profit net par acre.
OBSERVATIONS: ....
....
....

[M. L. H. Newman.]

Au frontispice figure un plan de la ferme avec désignation de la superficie. Il y a une page pour chaque pièce. Chaque page est divisée en colonnes indiquant la date, le travail des hommes, le travail des chevaux, des râteaux et le reste, les dépenses diverses, le travail exécuté; il y a un espace pour inscrire le rendement, la valeur de ce rendement, le coût total de la main-d'œuvre employée dans cette pièce, les dépenses diverses, comme le coût de la semence, de la ficelle d'engerbage pour le grain, des engrais, lorsqu'ils sont employés, et enfin les dépenses totales. Il y a ensuite le coût par unité, boisseau ou tonne, et finalement le profit par acre. J'ai tenu compte de ces choses depuis le début et j'ai complété ma septième année. J'ai consigné pendant cette période les frais d'exploitation de chaque pièce ainsi que le coût total du travail des champs par homme et par cheval.

Q. Pour chaque homme et chaque cheval?—R. Pour chaque homme et chaque cheval.

Q. Nous aimerions voir paraître cela dans notre procès-verbal; cela est de votre initiative personnelle, pour obtenir le prix de revient?—R. Oui. Plusieurs institutions calculent à l'heure actuelle le prix de revient, mais je ne sache pas qu'aucun fermier, il peut y en avoir, agisse de la sorte, ou, du moins pour une période aussi longue, ait consigné tous ces détails comme je me suis appliqué à le faire.

Q. Consignez-vous vous-même les heures de travail des champs?—R. Oui. Mon contremaître a un petit livre de 15c. de cette longueur et de cette largeur.

Q. A peu près neuf pouces de long?—R. Oui, comme un petit bloc-notes. On peut employer un agenda ordinaire de la grandeur qu'on préfère. Toutes les deux pages sont jaunes. Il indique la date et les heures de travail. "Sam, 9 heures et ½ au champ n° 4, 3 chevaux, herse à disques"; "Semailles, 6 heures et ½, semence, tant de livres, deux chevaux." Cela me renseigne sur la date de ces travaux, et, à la fin de l'année, quand tous les calculs sont faits, j'ai le nombre d'heures de travail de chaque pièce. Je complète les calculs et j'obtiens le coût par cheval et par heure; cela est intéressant au moment où l'on discute l'emploi des tracteurs pour déterminer s'il est avantageux de s'en servir sur la ferme. Je calcule aussi ce qu'il en coûte pour la garde des chevaux. C'est un renseignement intéressant et précieux pour celui qui ne peut surveiller continuellement les travaux de la ferme. C'est un guide excellent. Vous pouvez vous asseoir le soir et étudier ces chiffres, calculer votre prix de revient, constater les récoltes les plus payantes, celles que l'on doit abandonner; en d'autres termes trouver jusqu'à quel point on peut modifier la culture pour la rendre plus profitable.

M. Elliott:

Q. Monsieur Newman, avez-vous calculé le prix de revient d'un boisseau de chaque espèce de grain sur votre ferme?—R. Oui.

M. ELLIOTT: Il me semble, monsieur le président, que c'est une chose très intéressante.

Le PRÉSIDENT: Je suppose que M. Newman va nous donner ce renseignement. Il est à nous décrire sa méthode.

Le TÉMOIN: Je vous décris la méthode afin de vous donner une idée de la façon d'obtenir les résultats. J'ai un de ces livres pour chaque année. Celui que j'ai ici est de l'année 1921. Ce livre indique une somme énorme de travail, il impose plus d'une demi-heure de travail hebdomadaire; il n'impose pas beaucoup de travail si ce n'est pour l'addition et l'analyse. J'ai passé plusieurs soirées sur ce livre, mais je l'ai fait avec agrément, car le travail est très in-

[M. L. H. Newman.]

téressant. N'eût été cet intérêt, je suppose que je n'aurais pas persévéré si longtemps.

Le président:

Q. Je suppose que vous ressemblez à M. Goschen, un ancien chancelier britannique, qui s'écria une fois à la Chambre des communes qu'il avait une passion pour les chiffres.—R. Je ne suis pas passionné pour les chiffres, monsieur le président, pour l'amour des chiffres. Ils me feraient perdre la tête s'il ne s'agissait que de comptabilité ordinaire. C'est l'information que j'en tire qui me les fait aimer. Chaque fois que j'ai rencontré des fermiers je me suis efforcé de les convaincre de tenir quelque registre.

Q. Voulez-vous nous laisser ce livre? Je ferais peut-être mieux de ne pas vous interrompre maintenant. Nous allons l'examiner plus tard et décider quelles pages nous publierons.—R. Chacune de ces pages est réglée de la même façon et porte le même en-tête. Je ne devrais peut-être pas en dire plus long sur le travail des champs. C'est une besogne qui en vaut la peine. Je crains qu'il y ait peu de fermiers qui tiennent un livre semblable. Il exige beaucoup de travail.

Q. Combien de temps?—R. Pour toute la besogne, monsieur le président, il faudrait probablement trois jours, des jours ordinaires, pour toute la besogne et l'analyse.

Q. Trois jours par année?—R. Oui. Cela semble une lourde tâche à un fermier. Cela en vaut certainement la peine. A mon avis, ce serait les trois jours les mieux employés de l'année.

Q. Ce livre lui révélerait quels travaux sont rémunérateurs et ceux qui ne le sont pas?—R. Oui, monsieur. Ce livre est réellement mon salut. Sans lui, dans les circonstances présentes, je ne voudrais pas continuer. Il m'indique très clairement la voie.

Q. Une chandelle vous indiquant la voie?—R. Une chandelle m'indiquant la voie. Voici ce que ce livre me révèle à la fin de l'année: le prix de revient total du travail des champs, la valeur totale de la main-d'œuvre employée dans chaque pièce et le rendement de chaque pièce. Le journal-livre de caisse me révèle la somme totale versée pour la main-d'œuvre. Quant à moi je dois payer toute la main-d'œuvre, c'est-à-dire je ne suis pas dans le cas du fermier qui doit se créditer son propre travail; je dois débourser pour toute la besogne. En 1922 j'ai déboursé $1,761.82 pour la main-d'œuvre. Mon carnet m'indique que $1,237.80 de cette somme est attribuable au travail des champs. Je soustrais cette somme du coût total de la main-d'œuvre et je répartis le reste approximativement entre mes autres industries, la laiterie, l'écurie, le poulailler, la porcherie. Je fais la répartition d'après cette base: laiterie 18/30, poulailler 3/30, chevaux 5/30, porcherie 3/30 et travail général de la ferme 1/30. Je tiens un compte séparé du travail imputable au capital pour intéresser davantage mon contremaître et l'inciter à faire travailler les hommes à l'entretien des bâtiments et des clôtures et le reste.

Q. Combien avez-vous d'employés sur cette ferme?—R. J'emploie deux hommes, le contremaître et un autre employé. Le contremaître pensionne le second employé. J'ai passé un contrat de trois ans avec mon contremaître; je crois que cela est préférable. Cela l'encourage à s'appliquer à sa besogne, stimule son intérêt.

Je n'ai pas trouvé qu'il était pratique de tenir un compte séparé des heures consacrées à chaque service, de l'étable aux autres. Cela est inutile. J'ai fait arbitrairement la répartition du travail après avoir déduit le travail des champs; je répartis arbitrairement le reste; le résultat est assez juste. Ce que je m'applique à déterminer c'est la situation relative des divers services à la fin de l'année. Mes calculs ne sont peut-être pas exactement précis, mais cela n'affecte pas le

résultat général d'un cent. Cela peut affecter la proportion relative des divers services. Je m'applique à établir aussi exactement que possible le prix de revient de la laiterie, de l'écurie, du poulailler et le bénéfice dérivant de chaque service. C'est ce livre qui me renseigne sur la main-d'œuvre. Ce livre me renseigne également sur la quantité de nourriture consommée dans chaque service au cours de l'année et le prix de la nourriture; cela me permet d'imputer la valeur de la nourriture au service où elle a été consommée. Je prépare cet état qui comprend la quantité totale de nourriture produite, achetée, consommée ou en magasin. C'est un état intéressant plus facile à préparer qu'on l'imagine. J'annote d'abord la nourriture en magasin au début de l'année telle qu'établie par l'inventaire et mon petit annuaire, l'ensilage, le foin timothy, le trèfle et le reste. Mon livre des champs me révèle la quantité de chaque espèce de nourriture produite pendant l'année; je mets cela dans la même colonne. Par exemple, production de l'ensilage au-dessous d'ensilage en magasin. Ensuite la nourriture achetée; je trouve cela dans la colonne des dépenses et au chapitre des produits généraux. Je fais ces entrées dans ce livre; le total représente la nourriture manipulée pendant l'année. Ensuite à la fin de l'année je prends l'inventaire dans mon petit annuaire et je transporte la quantité en magasin à cette colonne, la 4e ou la 5e colonne, je déduis la quantité manipulée et la balance représente la quantité consommée. J'ai le coût de revient, le coût de la nourriture achetée, de sorte que je puis établir facilement le coût de la nourriture consommée. L'ensilage consommé l'a été par le service de la laiterie et j'ai ici le résultat final pour la laiterie, le poulailler, l'écurie et la porcherie, la quantité totale de nourriture consommée pour chaque service.

Le PRÉSIDENT: Nous allons classer cela comme pièce n° 205.

APPENDICE No 3

TABLEAU INDIQUANT LA QUANTITÉ TOTALE DE NOURRITURE PRODUITE, ACHETÉE, CONSOMMÉE OU EN MAGASIN, LE 28 FÉVRIER 1923

Nourriture	Foin et paille																			
	Ensilage		Timothy		Trèfle d'odeur		Paille de pois et d'avoine		Luzerne		Paille d'orge et d'avoine		Paille de seigle d'automne		Trèfle rouge et timothy		Paille de sarrasin		Orge	Coquilles d'huîtres
	(ton.)	(coût)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)	(ton.)	(val.)		(liv.)
En magasin le 1er mars 1922																				
Produite																				
Achetée																				
Manipulée																				
En magasin le 1er mars, 1923																				
Consommée — Quantité																				
Consommée — Valeur																				
Vendue ou utilisée																				

Nourriture	Racines		Grain et dérivés															
			Avoine et orge		Sarrasin		Petit son		Son		Sel		Gâteaux oléagineux		Grain de brasserie		Maïs	
			(liv.)	(val.)	(bois.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(quantité)	(val.)	(quantité)	(val.)
En magasin le 1er mars 1922																		
Produite																		
Achetée																		
Manipulée																		
En magasin le 1er mars 1923																		
Consommée — Quantité																		
Consommée — Valeur																		
Vendue ou utilisée																		

[M. L. H. Newman.]

[M. L. H. Newman.]

Nourriture	Grain et dérivés														
	Avoine		Farine d'engrais		Blé		Recoupes		Grain mélangé		Farine de blé et de maïs		Mélasses		Total
	(liv.)	(val.)	(quant.)	(val.)	(bois.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(liv.)	(val.)	(liv.)	(val.)		(val.)	
En magasin le 1er mzrs 1922															
Produite															
Achetée															
Manipulée															
En magasin le 1er mars 1923															
Consommée — Quantité															
Consommée — Valeur															
Vendue ou utilisée															

RÉSUMÉ

Nourriture	Laiterie	Volailles	Chevaux	Porcs	Total
Sel					
Ensilage					
Fourrage de maïs					
Timothy					
Trèfle d'odeur et luzerne					
Paille d'orge et d'avoine					
Trèfle des prés et timothy					
Paille de bois et d'avoine					
Pois et avoine (grain)					
Racines: carottes, betteraves et navets					
Criblures					
Son					
Maïs					
Gâteaux oléagineux					
Avoine					
Avoine et orge					
Grain de brasserie					
Sarrasin					
Petit son					
Pâturage					
Pommes de terre choisies					
Regain de trèfle et foin sauvage					
Paille de seigle d'automne					
Coquilles d'huîtres					
Farine d'engrais					
Blé d'engrais					
Recoupes					
Farine grossière de blé					
Mélasses					
Orge de semence inusitée					
Criblures d'orge					
Avoine roulée, viande moulue, farine de maïs					
Avoine moulée, maïs broyé					

RÉPARTITION DU TRAVAIL

Entre les services

Travail:

Hommes { propriétaire	$
Hommes { employés	$
Chevaux	$
Total de ce service	$
Employés permanents (Compte du capital)	$

Répartition du travail entre les services

	Proportion	
Laiterie (approximativement)	(18/30)	$
Poulailler (approximativement)	(3/30)	$
Ecurie (approximativement)	(5/30)	$
Porcherie (approximativement)	(3/30)	$
Potager et verger (approximativement)	(1/30)	$
Travail général de la ferme (approximativement)		$
Total du travail		$

Le TÉMOIN: Ensuite, avec ces données, je vends les produits du service général aux services consommateurs. C'est une simple opération d'écriture. Le total de la nourriture consommée l'an dernier, ou vendue et consommée, représente $3.050.76; de cette somme ma laiterie a consommé pour $2.236.18, mon poulailler $381.02, mon écurie $301.93 et ma porcherie $131.63. Ensuite il y a la main-d'œuvre que je puis imputer à ma laiterie, à mon poulailler et aux autres services. En dernier ressort ce livre indique:

[M. L. H. Newman.]

Le président:

Q. Qu'est ceci?—R. C'est mon livre de caisse et journal. C'est le principal livre que j'emploie pendant l'année. A la fin de l'année, je sais non seulement les dépenses ordinaires d'administration de chaque division, mais je sais la quantité de nourriture, consommée, la valeur de cette nourriture, et la valeur de la main-d'œuvre ayant travaillé dans chaque division. Je suis par ce moyen à même de connaître plus exactement ce qu'une division fait, et dans quelle mesure elle est rémunératrice ou non. C'est très intéressant et je pense que ce sont des renseignements fondamentaux. Sans eux, je ne tiendrais guère à diriger une ferme. J'aurais peur d'aller de l'avant, mais avec ces renseignements, je crois que bien que mes chiffres ne sont pas des plus encourageants, cependant ils sont intéressants, et me donnent somme toute, de l'espoir.

Je dirai en terminant que ma besogne m'a amené à faire quelques observations générales, qui sont à leur place ici, monsieur le président. D'abord, j'ai constaté que le cultivateur laisse de côté certaines branches de sa besogne, qui ne sont pas profitables et qu'il développe au plus haut degré d'efficacité les parties qu'il découvre être rémunératrices ou qui peuvent le devenir aisément. A ce sujet, je crois que nous devons nous rappeler le fait que le cultivateur lui-même est le facteur le plus important. Quelques cultivateurs, comme vous le savez très bien sans aucun doute, peuvent pratiquer l'élevage des cochons heureusement. D'autres le font à perte. Il faut étudier votre homme. Si vous voyez qu'il n'entend rien aux cochons, débarrassez-vous de vos cochons le plus tôt possible. Je parle maintenant au point de vue de l'homme qui ne s'occupe pas lui-même de cette besogne.

Q. Quelle proportion des cultivateurs canadiens ne s'occupent pas eux-mêmes de leur besogne? Il y en a très peu?—R. Non, mais même les cultivateurs eux-mêmes...

Q. Un cultivateur devrait savoir sa besogne. Comme le philosophe grec l'a dit, "Connais-toi toi-même." R. Oui. On parcourt le pays de nos jours, monsieur McMaster, et l'on voit un grand nombre de cultivateurs qui ne sont pas experts dans toutes les branches de leur besogne. J'en connais un très grand nombre dans mon voisinage qui se trouveraient en bien meilleure posture s'ils abandonnaient certains travaux, parce que leur tempérament fait qu'ils ne leur conviennent pas. Je sais qu'un grand nombre de cultivateurs pratiquent avec succès l'élevage des cochons, et d'autres perdent de l'argent—ils perdent plus d'argent que les autres divisions de leur ferme leur rapportent. S'ils étaient honnêtes avec eux-mêmes, s'ils abandonnaient les besognes non rémunératrices...

Q. D'une manière générale, est-ce qu'ils le savent?—R. Ils ne le savent pas.

Q. Alors ce n'est pas une question d'être honnêtes avec eux-mêmes, mais c'en est une plutôt de savoir ce qu'ils font?—R. Oui, peut-être que ceci est plus exact.

M. Sales:

Q. Comment allez-vous équilibrer votre ferme si vous abandonnez quelques-unes de ces besognes?—R. Il est inutile d'en abandonner un trop grand nombre: il y a certaines besognes que l'on peut mettre de côté.

Q. Par exemple on devrait trouver sur toutes les fermes, des porcs, des vaches et des volailles?—R. Oui.

Q. Mais vous entendez qu'un cultivateur ne devrait pas garder plus de porcs qu'il n'en faut pour manger les déchets de sa ferme?—R. Oui. Par exemple, quelques cultivateurs s'adonnent à la culture mixte se mettent dans la tête l'idée que la culture fruitière est une entreprise profitable, parce qu'ils ont lu qu'un propriétaire d'arbres fruitiers en a fait un succès. Ils plantent un

[M. L. H. Newman.]

grand nombre de pommiers. Ils ne s'en occupent pas du tout. Ils ne savent pas ce qu'implique l'entretien d'un verger. Ils végètent, tout en dépensant peut-être de grosses sommes d'argent à l'achat de bestiaux, et ils ne prêtent aucune attention à leur verger. C'est un cas mentionné dans les Ecritures sous cette forme: "Le paresseux ne fait pas rôtir le gibier qu'il a tué à la chasse." Il a acquis certaines choses dans son désir de prospérité, mais n'en a pas tiré le meilleur parti possible, il ne les a pas entretenues, et elles constituent une perte. Le rang réel qu'une division mérite peut seulement être déterminé par une comptabilité soignée. Personne ne devrait se fier à sa mémoire, parce que les limites de ce qu'un homme peut porter dans sa tête sont passablement définies. De plus, les cultivateurs devraient consulter plus qu'ils ne le font, les experts de nos diverses fermes expérimentales. Il est malheureux qu'un grand nombre de ceux qui ont le plus grand besoin de renseignements ne viennent pas aux fermes expérimentales pour les avoir. Nous nous efforçons dans la division dont j'ai maintenant la direction de ne pas attendre que les cultivateurs viennent nous trouver, mais d'aller à eux. Il existe certains problèmes auxquels on ne peut faire face ici. Par exemple, à une faible distance d'Ottawa. il existe une zone de rouille vivement accusée dans mon propre district. Cette rouille s'attaque à l'avoine et en rend la culture non profitable. Je ne cultive plus du tout l'avoine sur ma ferme. J'ai constaté l'an dernier, que j'avais de l'avoine vannée pour au delà de 60 p. 100. On ne peut faire cela et réussir.

M. Sales:

Q. Est-ce arrivé une année après l'autre?—R. Quatre années sur cinq.

Q. Quelle en est la raison?—R. La rouille est une maladie causée par un champignon semblant être associé avec certaines plantes qui croissent au pays—l'épine-vinette et l'épine, l'épine noire dans les haies, qui transporte cette maladie d'une année à l'autre. Cette année nous avons fait quelques essais avec un certain nombre de variétés que nous pensons pouvoir combattre ou nous aider à échapper à la rouille. Nous espérons faire des expériences en plein air afin de démontrer aux cultivateurs la grande différence qui existe dans les variétés.

M. Stansell:

Q. A ce sujet, est-ce que cette rouille et cette trop forte proportion d'avoine vannée n'a pas été générale dans tout l'Ontario l'année dernière?—R. Dans une certaine mesure, mais à la ferme expérimentale à Ottawa, la rouille n'a pas fait beaucoup de tort. Il y a d'autres endroits où elle n'a pas causé grand dommage, mais elle semble se propager par vagues ou zones. L'année dernière cette zone était passablement étendue.

Q. Elle était passable répandue dans l'Ontario. L'avoine qui semblait devoir promettre une belle récolte ne pesait que 25 ou 26 livres au boisseau?—R. Oui.

M. Hammell:

Q. C'était la récolte de l'année dernière?—R. Oui. Les archives font voir que quatre années sur cinq environ, l'avoine a été atteinte par la rouille à un degré tel que la culture des variétés que nous avons de disponibles, ou que nous avons cultivées, n'est pas sûre, de sorte que jusqu'à ce que nous puissions obtenir une variété qui échappera à la rouille ou qui la combattra, nous serions très avisés de ne pas cultiver l'avoine.

Est-ce la même rouille qui attaque le blé—R. Non, c'est une espèce différente.

[M. L. H. Newman.]

M. Milne:

Q. Est-ce que l'on a quelques projets en vue afin de détruire les arbustes d'épine-vinette?—R. On a adopté une loi dans l'Ontario il y a quinze ou vingt ans environ, obligeant les gens à l'abattre, mais elle n'a guère produit de résultats. C'était plutôt difficile d'obliger le propriétaire d'une haie à la couper. Mon voisin avait une belle haie, mais il l'a abattue lui-même, parce qu'il voyait qu'elle était dommageable.

Q. Est-ce une plante que l'on rencontre généralement dans l'Ontario?—R. On la rencontre un peu partout. Elle est à l'état sauvage à bien des endroits.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Cet état n'influence pas les arbustes d'épine-vinette?—R. Non.

M. Elliott:

Q. Est-ce que quelques variétés d'avoine sont plus sujettes à la rouille que d'autres?—R. Oui, il y a une grande différence entre certaines variétés et d'autres.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous les nommer?—R. Les différentes variétés?

Q. Celles qui attirent la rouille le plus? R. Quelques-unes des variétés que l'on cultive le plus souvent, comme la Banner O.A.C. n° 72 y sont assez sujettes. Nous en avons une que nous mettons à l'épreuve à la ferme expérimentale cette année, appelée White Russian, qui est supposée y être réfractaire.

Q. C'est une avoine hâtive?—R. Oui, assez. Puis nous avons constaté que cette avoine sans balle produite par le Dr Saunders est relativement exempte de rouille. Elle est très sujette à la nielle, mais celle-ci peut être combattue très facilement. Elle semble très bien résister à la rouille, et nous essayons cette année de faire quelques croisements, dans le but de tenter de réussir quelques combinaisons avec quelques-unes des autres espèces qui rapportent beaucoup.

Q. Est-ce que l'Abundants est aussi sujette à la rouille?—R. Assez.

M. Hammell:

Q. Avez-vous constaté que l'ensemencement en était responsable dans une certaine mesure?—R. Oui, le plus tôt vous ensemencez l'avoine, mieux c'est. Nous trouvons que l'avoine Alaska donne un bon rendement.

N° 3. La conclusion en est que le système de culture des récoltes dans un grand nombre de fermes dans l'est d'Ontario, ne donne pas les meilleurs résultats et doit être remanié. Le système qui était en vigueur il y a quelques années n'offre plus aucune utilité dans bien des endroits.

Le président:

Q. Voulez-vous nous donner des détails à ce sujet?—R. Oui. Je dirai que des récoltes qui se succèdent de près, ainsi que l'élimination de la luzerne sur les fermes dans cette partie du pays que j'habite, doivent être recommandées.

Q. Des récoltes qui se succèdent de près ainsi que l'élimination de la luzerne?—R. Oui.

Q. Cela me semble être une hérésie, mais je ne suis pas exactement cultivateur.—R. Je n'appliquerais pas cette déclaration à tout le pays, surtout au Québec. Mais dans le cas de ma ferme, je n'ai pas trouvé que la culture de la luzerne était rémunératrice. J'ai trouvé que je pouvais cultiver deux ou trois autres graminées avec de meilleurs profits, non seulement pour la valeur de la graminée elle-même. Lorsque je fais le calcul de ce qu'il en coûte pour exploiter une terre couverte de luzerne, pour le temps, les chevaux et la main-d'œuvre, je m'aperçois que je n'y gagne rien. Une terre couverte d'ancienne luzerne est un

[M. L. H. Newman.]

trop bon lit pour le chiendent. On ne peut se débarrasser du chiendent à bon marché. Il faut plusieurs récoltes successives.

Q. C'est-à-dire, que vous en enlevez les graines?—R. Le chiendent vient bien sur une terre ferme.

M. Sales:

Q. Est-ce que vous enlevez les graines en même temps que la luzerne?—R. Oui, mais il reste les racines grimpantes qui sont plus à craindre. Quand je l'ai découverte sur ma ferme, celle-ci était dans un très mauvais état. Elle était envahie par le chiendent. Actuellement, après un intervalle de sept ans, nous ne pensons plus au chiendent. Nous avons constaté que c'était pratiquement l'une des meilleures méthodes de combattre cette mauvaise herbe.

Q. Qu'est-ce que vous faites?—R. Nous réunissons les récoltes; le maïs, l'avoine et les pommes de terre. Nous nous servons des pommes de terre parce qu'elles donnent un rendement prompt, suivis par le grain et le trèfle, suivie par les racines de maïs et par les pommes de terre encore une fois.

Q. Alors vous avez un pâturage permanent?—R. Ma ferme ne renferme pas de pâturage—dans ma région nous avons un bon sol ou terre arable, que l'on peut labourer et lui faire produire des récoltes. Elle est trop dispendieuse pour les pâturages. Dans notre région le pâturage ordinaire n'est rien moins qu'une illusion. Le pâturage est passablement bon durant à peu près six semaines, et après cela il vaut seulement un peu mieux qu'un parc pour y faire paître les bestiaux. Si vous persistez à y faire paître vos vaches, leur rendement en lait diminue à un point tel, qu'il se tarit presque durant cette période. Je loue une terre à bon marché pour mon jeune bétail et pour mes vaches devenues taries et je nourris mon bétail à l'étable avec de la jeune herbe. Je lui donne du trèfle doux comme fourrage. Je fais alterner le trèfle doux avec le blé: le blé et le grain pour les volailles. Cette année on va ensemencer une étendue en blé ainsi que du trèfle doux à côté.

Q. Combien nourrissez-vous de têtes de bétail?—R. Il y en a environ quinze à l'heure actuelle.

M. Elliott:

Q. Sur ces trois acres?—R. Oui. Il n'y trouve pas de quoi paître. Nous ne nous y fions pas l'été pour en tirer un approvisionnement complet de fourrage.

Q. Est-ce que vous trouvez que le trèfle d'odeur est assez satisfaisant?—R. C'est l'une des meilleures plantes que l'on trouve dans un pâturage. Puis j'ai nourri mes bestiaux au vert jusqu'à un certain point, mais j'ai trouvé que ce n'était guère satisfaisant. C'est trop dispendieux. Cette nourriture comprend du fourrage vert, tel que des pois, de l'avoine et du grain coupé employé comme fourrage pendant l'été, au lieu d'herbe dans l'étable.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien en employez-vous de livres?—R. De 15 à 20. La moyenne est d'à peu près 18 généralement. Cela constitue une alimentation excellente ayant une plus grande valeur nutritive que tout ce que nous ayons à l'heure actuelle, et je puis dire en passant que c'est ce que nous avons trouvé de mieux pour améliorer le sol.

Q. Est-ce que le bétail reste à l'étable toute la journée?—R. Oui.

Q. Avec quoi le nourrissez-vous?—R. Avec des céréales tant qu'il en reste et avec quelques tourteaux. Nous employons surtout les récoltes de pois et d'avoine.

[M. L. H. Newman.]

L'hon. M. Tolmie:

Q. Trouvez-vous que la main-d'œuvre quotidienne constitue une objection aux récoltes destinées à améliorer le sol?—R. Oui. C'est une des principales objections. J'ai un silo considérable, mesurant environ quarante pieds de hauteur, et quatorze pieds de diamètre. J'ai essayé par tous les moyens possibles d'échapper à cette dépense mais je ne peux pas voir comment m'en tirer. On dit que les chiffres ne mentent pas. Je vais essayer encore un an, mais je constate que le coût du remplissage du silo est trop élevé par tonne. Il en coûte trop par tonne pour ce que l'on y met dedans, et de plus, lorsque vous aidez à vos voisins à remplir les silos dans cette région, le maïs risque de geler. C'est autant de fourrage de moins dans le silo, et vous diminuez la valeur du fourrage de moitié; de sorte que je pense que les silos simples dans un grand nombre de fermes de l'Ontario sont tout à fait insuffisants. Je crois que l'on devrait adopter comme mot d'ordre: "Construisons d'autres silos". D'abord l'on croyait qu'un suffisait, mais il y avait un grand nombre de cultivateurs ayant des terres de six ou huit acres qui ne pouvaient emmagasiner leurs récoltes dans ces silos. Ils en ont fait des meules. Un de mes voisins a brûlé une assez grande quantité de maïs pour en remplir un silo de bonne dimension cette année. Ce maïs était resté si longtemps dehors qu'il avait complètement perdu sa valeur.

M. Sales:

Q. Que feriez-vous si vous n'aviez pas vos pâturages à bon marché?—R. Heureusement que je les ai. Tout le monde ne se trouve pas dans une position aussi favorable. Je me suis souvent demandé ce que je ferais. On peut faire produire à une terre de dix acres, autant de fourrage qu'en donneraient trente acres de pâturages. J'incline à croire que je ferais paître mon bétail, et que je le mettrais dans un petit parc près des bâtiments et que je le nourrirais. Je ne pourrais pas le laisser errer sur ma terre. Ma ferme n'est pas assez étendue.

M. Elliott:

Q. Quelle est la valeur de votre terre par acre?—R. C'est assez difficile d'estimer sa valeur. Celle-ci a beaucoup augmenté, mais je n'en ai pas changé le prix originaire. Il était d'environ $50.00 l'acre. Je dirais que le prix a environ doublé depuis. Je ne voudrais pas la vendre à moins.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien disiez-vous que le prix originaire était?—R.$50.00. Ce prix ne comprend pas les bâtiments.

M. Elliott:

Q. Ne croyez-vous pas qu'une terre évaluée à $50.00 est trop dispendieuse pour en faire un pâturage?—R. Oui.

Q. Pour en faire un pâturage ensemencé de trèfle d'odeur?—R. Oui. Je crois qu'un pâturage ensemencé de trèfle d'odeur est une bonne chose jusqu'à un certain point, mais je crois que c'est un gaspillage de convertir une terre où croît la luzerne, en pâturage.

Q. Dans le cas d'une terre évaluée à $50.00 l'acre, 6 p. 100 ferait $3.00 par acre, c'est ce que votre pâturage vous coûterait?—R. Oui, mais c'est que l'on peut produire sur cette même terre des récoltes qui rapportent bien plus que si on la convertit en pâturage pour les vaches à lait. Si l'on peut seulement créditer la ferme de $3.00 l'acre pour le pâturage, cela ne couvre pas les frais.

[M. L. H. Newman.]

Le président:

Q. Est-ce que toute votre terre est en culture?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Est-ce que vous voulez poursuivre ou si vous en avez dit assez pour que nous vous posions certaines questions?—R. J'ai deux ou trois conclusions que j'aimerais mentionner. Une autre question qui se présente, c'est que l'on devrait cultiver les récoltes qui se vendent rapidement, dans une plus grande mesure, afin de compenser la quantité de fourrage que le cultivateur-laitier est obligé d'acheter. Le cultivateur-laitier achète en trop grande quantité et j'essaie de compenser cela au moyen de récoltes se vendant rapidement, de graines de trèfle, de grains de semence et autres. Si nous pouvons faire cela, nous sommes justifiés d'acheter des aliments concentrés. Ils amélioreront beaucoup notre sol. Cette enquête comporte un fait de très grande importance, savoir, que le rendement par acre est dans une très grande mesure le facteur déterminant. C'est-à-dire, le rendement par acre déterminé par une manipulation habile, plutôt qu'une saison favorable est l'un des facteurs déterminants dans le calcul des profits. A mon sens, je suis d'avis qu'un trop grand nombre de cultivateurs tentent d'exploiter une trop grande superficie de terres.

Le président:

Q. Lorsque vous dites manipulation habile, qu'entendez-vous?—R. J'entends un assolement convenable, des méthodes de culture convenables.

M. Sales:

Q. Vous feriez mieux d'employer le mot "exploitation" au lieu de "manipulation".—R. Oui. Je dirai pour être précis qu'un assolement convenable implique des méthodes de culture convenables du sol, l'emploi de bonnes semences et des variétés régulières, ainsi que l'emploi judicieux du fumier et d'autres engrais, y compris les légumes. Un grand nombre de cultivateurs ont des dépenses supplémentaires trop fortes. En ma qualité de laitier j'ai prouvé de plus que la production par vache est presque aussi importante, sinon plus que la production par acre. Le coût de la production du lait en 1922 sur ma ferme était de $2.32 par cent livres, avec une production moyenne par vache de 7,710 livres, y compris les génisses.

Le président:

Q. Des génisses qui venaient de commencer à donner du lait?—R. Oui. Actuellement la production est trop faible pour ce qu'elle coûte. Je ne critique pas les prix, mais je vous dis ce qu'il m'en a coûté soit $2.32 par 100 livres. La production moyenne de mon troupeau tout entier, y compris les génisses, les vieilles vaches, a été de 7,710 livres. Ce n'est pas assez.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quelle est la production la plus élevée dans l'Ontario pour une seule vache?—R. La moyenne pour un troupeau?

Q. La moyenne pour un troupeau?—R. Je ne saurais vous le dire de mémoire.

Q. Environ 14,000 livres?—R. Peut-être que oui. La moyenne est d'à peu près 4,000 livres.

Q. Un homme du Québec a rendu témoignage il y a quelques jours et il nous a dit que cette moyenne était de 3,200.—R. La moyenne pour au delà de la moitié de mon troupeau a été supérieure à 10,000 livres. L'autre moitié comprenait des vieilles vaches. La morale c'est qu'il faut se débarrasser de celles qui ne rapportent plus. Il ne faut pas trop compter sur les jeunes. Envoyez-les à

[M. L. H. Newman.]

Montréal. Si j'avais obtenu une moyenne de 9,220 livres dans mon cas, j'aurais réalisé un bénéfice.

M. Sales:

Q. Est-ce que vous avez seulement des vaches laitières sur votre ferme?—R. Oui.

Q. De quelle race?—R. Holstein. Leur moyenne a été assez élevée. Elles sont d'assez bonne race. Il y en a environ les trois quarts d'enregistrées.

Q. Quelle est la moyenne de votre épreuve?—R. La moyenne de l'épreuve serait—je n'ai pas les chiffres ici, mais elle serait d'environ 3.7. J'ai eu une vache dont la moyenne a été de 4.06 pour l'année. Nous enregistrons leur production, de sorte que nous savons quelles sont leurs épreuves; je n'ai pas apporté ces chiffres avec moi.

Q. Qu'avez-vous fait de ce lait qui vous a rapporté $2.32 ou moins?—R. Il a été expédié à Ottawa.

Q. Combien en recevez-vous ordinairement?—R. $1.85 par cent livres net.

Q. C'est une perte de 48c. sur la production de chaque cent livres de lait? —R. Oui.

L'on. M. Tolmie:

Q. Est-ce pour toute l'année?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Si cela vous arrive à vous qui tenez un compte exact de vos déboursés et de vos recettes, qu'arrive-t-il aux autres?—R. Vous pouvez vous l'imaginer vous-même.

L'on. M. Tolmie:

Q. Cependant, votre troupeau vous a rapporté du profit?—R. Non, il ne paie pas encore.

M. Sales: Comment pourrait-il payer?

L'hon. M. Tolmie: Parce qu'il est un éleveur de bétail de race pure.

Le témoin: Pas en ce qui concerne la production du lait. En comptant les veaux et les ventes, les déboursés sont à peu près égaux aux profits à l'heure actuelle.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Les profits sont très faibles maintenant?—R. Oui; je suis très content même d'en faire.

Q. Depuis combien de temps cet état de choses existe-t-il, deux ans?—R. A peu près cela.

M. Elliott:

Q. Dans quelle année durant laquelle vous avez fait ces consignations, est-ce que la vente du lait a jamais accusé du profit?—R. Non, on ne pourrait pas dire cela.

Le président:

Q. Avant que nous passions à un autre sujet, lorsque vous avez évalué votre coût de production à $2.32 par cent livres, avez-vous alloué quelque chose pour l'intérêt sur votre placement?—R. C'est le coût exact pour la quantité totale de lait produit, le coût total de la production. Avec le système que j'emploie je ne tiens pas compte de l'intérêt sur le placement, parce ce que j'essaie d'otenir la position relative des différentes divisions.

Q. Tout à fait. Par exemple, supposons qu'un homme se dirait à lui-même: "J'aime la vie à la campagne, et je désire me lancer dans l'industrie agricole",

[M. L. H. Newman.]

il faudrait qu'il impute une certaine somme sur sa mise de fonds s'il désirait conduire son exploitation sur un pied d'affaires?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Voulez-vous dire que ces $2.32 ne comprennent que la main-d'œuvre et le fourrage?—R. La main-d'œuvre et le fourrage, les dépenses incidentes et la détérioration.

Q. Le loyer des bâtiments n'est pas inclus?—R. Ni le loyer, ni l'intérêt sur le placement.

Q. Pas même la mise de fonds pour les bestiaux eux-mêmes?—R. Non, ces chiffres en font complètement abstraction.

Q. Avez-vous un état faisant voir tous ces détails?—R. Il est facile d'en avoir un. Je pourrais dire que je ne suis pas venu préparé. Je n'ai pas su avant samedi vers onze heures que l'on me demanderait de venir ici. Mais j'avais l'intention à la fin de dix ans, c'est-à-dire, dans trois années d'ici, si j'en avais le temps de mettre ces données sous une forme compréhensible, telle qu'un bulletin, par exemple. De sorte que je n'ai pas eu l'occasion ou je n'ai pas même pris le temps réellement de tout préparer comme je l'aurais voulu.

Q. Vous ne nous dites pas ce que vous espérez pour l'avenir?—R. Je ne fais maintenant que vous exposer quelques observations et conclusions générales.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Avec la manière dont vous pratiquez votre élevage, combien va-t-il s'écouler de temps avant que vous n'arriviez à une moyenne de 10,000 livres?—R. Je pense que j'obtiendrai ce résultat dans un an ou deux. C'est vers ce but que je tends.

Q. Ce n'est pas extraordinaire pour un éleveur de Holsteins de race pure?—R. Non, la moyenne de presque toutes mes vaches d'âge mur atteint à peu près ce chiffre.

M. SALES: Je ne crois pas que l'on devrait profiter de cette occasion pour faire valoir une race aux dépens de l'autre.

L'hon. M. TOLMIE: Non; j'ai deux races.

M. Elliott:

Q. Combien dites-vous que vous avez de vaches?—R. J'en ai un troupeau de vingt-quatre têtes, des jeunes et des vieilles.

Q. Supposons que vous auriez éliminé toutes les vaches sauf celles qui donnerait 10,000 livres; vous avez un certain nombre de vaches qui ont atteint ce résultat?—R. Oui.

Q. Ces vaches vous auraient été une source de gain, si vous aviez éliminé les autres. Votre transaction en tant qu'il s'agit du lait aurait été rémunératrice?—R. Peut-être que ces vaches dont vous venez de parler produisaient avec profit.

Q. Cependant, il y en avait un assez bon nombre dans votre troupeau qui mangeaient les profits que les autres vous donnaient?—R. Oui. Voici la manière dont j'envisage la question. On connaîtra un peu plus tard les résultats donnés par les jeunes vaches; de sorte qu'en les répartissant sur un certain nombre d'années, mes chiffres feront bien meilleure figure.

Le président:

Q. C'est-à-dire que la qualité de votre troupeau s'améliore continuellement en ce qui concerne la production du lait?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Mais cela prendrait vingt ans si tous les cultivateurs se décidaient à obtenir un rendement de 10,000 livres de leurs vaches—cela prendrait vingt ans pour obtenir ce résultat dans la province d'Ontario.—R. Je ne le pense pas.

M. SALES: Vous ne pouvez pas les acheter?

L'hon. M. TOLMIE: J'en ai eu une pour $210 et elle a produit 25,540 livres de lait.

M. Sales:

Q. Mais ces vaches ne sont pas en nombre suffisant pour que tous les cultivateurs en aient?—R. Non, mais dans quatre ou cinq ans, on peut avoir un assez beau troupeau. J'ai débuté avec une vache de race pure et avec deux autres en 1915. J'ai élevé la plupart de celles que je possède à l'heure actuelle.

Q. Vous n'en avez pas acheté?—R. Pas un grand nombre.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien votre reproducteur vous a-t-il coûté?—R. Celui que je possède à l'heure actuelle m'a coûté $450.

Q. Quel âge avait-il lorsque vous l'avez acquis?—R. Cinq ans et demi.

Q. Avait-il fait ses preuves?—R. Oui.

Le président:

Q. Terminez vos conclusions.—R. Un mot au sujet des volailles. C'est un à-côté assez rémunérateur, mais je trouve que dans mon propre cas j'ai acheté une trop grande quantité d'aliments. Je commence cette année à produire sur ma ferme la nourriture que je donnerai à ces volailles. J'épargnerai du temps tant chez moi que dans les bâtiments.

Q. Un homme qui ne fait pas un commerce de volailles mais qui désire simplement avoir des poules pour les œufs qu'elles donnent et qu'il vend de temps en temps quel troupeau devrait-il avoir?—R. Je suis d'avis qu'une centaine de poules forment un beau troupeau. Je crois que c'est assez pour la plupart des aviculteurs, s'ils ne veulent pas trop perdre par poule.

M. Milne:

Q. Est-ce ce qui vous est arrivé?—R. Non, mes volailles ne m'ont jamais rien fait perdre. Je suis venu tout près de perdre bien des fois. Les volailles peuvent rapporter passablement, mais il y faut du doigté comme dans l'élevage.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Il faut avoir des bonnes pondeuses?—R. Il faut avoir une bonne race de Barred Rock, élevées pour la ponte. Une autre chose qui est très importante, je pense, si j'en juge d'après ma propre expérience c'est une étable convenable pour le bétail, une aération suffisante, de manière à réduire les comptes du vétérinaire au plus bas chiffre possible. En dernier lieu, je dirais que je recommanderais que chaque cultivateur ait une espèce de bureau afin d'apprendre les premiers éléments des principes d'affaires, c'est-à-dire, d'adopter une méthode de calculer avec soin les coûts. S'il veut faire ceci, il a plusieurs moyens de faire face à cette dépression sur la plupart des fermes. Considérez ce qui arrive à celui qui emploie les meilleures méthodes et examinez ses chiffres. En dépit des temps durs, j'ai peur qu'il n'existe pas de collaboration entre le cerveau et les membres. Les deux devraient aller de pair. Je prêche toujours l'importance pour un cultivateur d'avoir une chambrette pour lui servir de bureau, en même temps que de bibliothèque, pour se tenir au courant des derniers ouvrages parus. Il peut ainsi garder ses lettres hors de la portée de ses enfants. Quand il a besoin d'un bulletin il peut en faire la demande à la ferme expérimentale et il peut tout garder en

[M. L. H. Newman.]

ordre. Il me semble qu'en fin de compte que la seule base d'après laquelle on peut appliquer des pratiques sûres repose sur des données exactes.

Le président:

Q. Avez-vous trouvé que vos enfants déchiraient beaucoup de vos lettres?—R. Pas les miens.

M. Sales:

Q. Je suppose que vous n'en avez pas?—R. Oui; les miens ont un faible pour les livres de prières.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel est le total approximatif de vos ventes pour vos 100 acres?—R. Le total de la moyenne des ventes, pour les deux dernières années—je n'ai pas ces chiffres pour l'année—s'élève à environ $3,500.

Q. Auriez-vous la bonté de nous dire quels ont été vos profits ou vos pertes nettes approximativement?—R. Je regrette de vous dire que je ne puis pas parler de profit. Je n'ai pas encore calculé la perte.

Q. Vous n'avez pas fait de profit?—R. Je n'ai pas fait de profit à moins que je puisse inclure la ferme et les améliorations à la terre. Je n'ai pas fait cela. Je n'ai pas du tout augmenté la valeur originaire de la terre, parce que j'ai cru que si on l'appliquait à la terre, que si la production de la terre était réellement augmentée les résultats s'en feraient sentir plus tard. On s'en aperçoit au bout de dix ans. J'ai attendu la fin des dix années afin d'obtenir des données que je pourrais analyser à divers points de vue et en tirer quelque chose d'assez précis.

Q. En basant vos calculs sur les améliorations que vous avez effectuées à votre ferme, sur vos vaches et autre bétail, dans quelle mesure votre situation est-elle plus avantageuse qu'en 1915 après avoir labouré votre première acre de terre?—R. C'est assez difficile à dire; je peux dire que je suis passablement convaincu que je n'ai pas éprouvé de perte sérieuse pendant cette période.

Q. Il me semblerait qu'il a dû se produire une hausse sensible dans la valeur de vos bâtiments de ferme, et de votre bétail sur pied?—R. Oui, une hausse énorme. M. Archibald qui a visité ma ferme une fois m'a dit qu'il pouvait difficilement imaginer la différence que présentait la ferme avec ce qu'elle était quatre ans auparavant, au point de vue de la production, des récoltes et sous tous les rapports en général. Ça été très intéressant d'acquérir une ferme de ce genre et de voir ce qu'on pourrait en faire. Si je m'étais porté acquéreur d'une ferme fertile où j'aurais pu obtenir un rendement maximum, ç'aurait été autre chose.

Q. Cultivez-vous le blé?—R. Non, nous cultivons des graminées mixtes; l'avoine, l'orge, le foin, les graminées pour silo, les racines.

Q. Combien le boisseau d'orge vous coûte-t-il?—R. L'orge coûtait 76.6c. le boisseau en 1921, qui a été une mauvaise année. C'était à peu près la moyenne.

Q. Est-ce que cela vous payait de nourrir vos porcs aux prix dominants?—R. A peine en 1921.

Q. C'est un coût passablement élevé pour la production de l'orge?—R. C'est environ 30c. au-dessus de la moyenne.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien avez-vous obtenu de boisseaux à l'acre?—R. Le rendement a été très faible. La sécheresse nous a fait du tort. Il n'y a pas eu plus de 24 boisseaux.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Ça été un rendement très faible?—R. Très faible; la récolte de grain a été presque manquée cette année-là.

[M. L. H. Newman.]

Q. Combien vos pommes de terre vous ont-elles coûté?—R. Je n'ai pas fait les calculs pour la récolte de 1922, parce que j'ai attendu jusqu'à ce que je puisse effectuer mes ventes, plutôt que de faire une estimation basée sur l'inventaire de l'année, mais je crois que le coût sera d'environ 85c. le sac.

Q. Pour un sac de 90 livres?—R. Oui, je ne garantis pas l'exactitude de ce chiffre, ce n'est qu'approximatif, docteur; mais je puis vous avoir ce renseignement si vous le désirez.

Le président:

Q. Quel en était le prix en 1921?—R. Le prix d'un boisseau de 60 livres était de $1.31 en 1921.

Q. Combien vous ont-elles rapporté cette année-là?—R. J'en ai eu une récolte suffisante pour éprouver une perte s'élevant à $93.49 sur une étendue de six acres. C'était une année de sécheresse, monsieur le président, et la récolte de pommes de terre a presque manqué.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien avez-vous obtenu de boisseaux à l'acre?—R. 49.1 boisseaux à l'acre.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Cultivez-vous les betteraves fourragères?—R. Oui.

Q. Combien coûtent-elles?—R. En moyenne 14c. le boisseau de 50 livres. Ceci comprend le labourage du terrain, sa préparation pour l'ensemencement, le coût des semences, le coût du fumier ou de l'engrais, le sarclage, le bêchage, l'éclaircissage, l'arrachage, le transport et l'engrangement.

Q. Combien le maïs pour ensillage vous coûte-t-il?—R. Mis en silo, $4.05 la tonne en moyenne.

Q. Est-ce que ce chiffre n'est pas légèrement élevé?—R. Oui, il est quelque peu élevé. Je n'ai pas ici mon livre pour 1922, mais le prix était de beaucoup inférieur à $3, parce que le rendement augmente à l'heure actuelle.

Q. Quel est le rendement actuel par acre?—R. Entre 11 et 12 tonnes.

M. Sales:

Q. Avez-vous planté des soleils?—R. J'en ai cultivé quelques-uns sur une terre ne convenant pas à la culture du maïs et qui était recouverte d'un peu d'herbe. Cette terre n'avait pas été préparée comme elle aurait dû l'être. Nous avons essayé les soleils et nous avons obtenu d'assez bons résultats dans ces conditions, mais nous ne cultiverions pas les soleils à la place du maïs.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Avez-vous cultivé d'autres céréales pour ensilage?—R. Non, le maïs est le meilleur marché.

Q. Vous mélangez le maïs et le foin?—R. Ainsi qu'une certaine quantité d'avoine.

Q. Combien cela vous a-t-il coûté?—R. Nous ne considérons pas cela comme une récolte régulière. Le rendement n'a pas été assez considérable pour que je vous cite des chiffres importants. C'est une récolte de peu de valeur.

Q. Qu'est-ce que vous cultivez en fait de seconde récolte?—R. Du trèfle.

Q. Combien vous coûte-t-il?—R. A peu près huit en moyenne.

Q. Combien vous en coûte-t-il pour produire une livre de porc?—R. Je ne me suis pas mêlé beaucoup de l'élevage des porcs. Ceux que j'ai eus étaient destinés à l'élevage. Nous avons vendus les gorets après leur sevrage. Nous avons trouvé qu'il était difficile d'engraisser les porcs vu que nous n'avions pas de lait écrémé en quantité suffisante.

[M. L. H. Newman.]

Q. Quand les avez-vous vendus?—R. Immédiatement après les avoir sevrés.

Q. Quelle race gardiez-vous?—R. Yorkhires.

Q. Etes-vous d'avis qu'il rapporteraient des bénéfices si vous aviez du lait écrémé?—R. Oui, je le pense. Ils ont rapporté d'assez jolis bénéfices.

M. Miles:

Q. Vous avez parlé du trèfle. Est-ce du foin de trèfle d'odeur?—R. Non, c'était du trèfle rouge; mais nous avons eu du trèfle d'odeur aussi. Nous constatons que c'est une assez bonne précaution contre la sécheresse. Les années où nous n'avions pas d'autres trèfles nous avons eu du trèfle d'odeur.

M. Sales:

Q. Faites-vous deux récoltes?—R. Non, une seule; si vous coupez ce trèfle assez tôt et si la température est assez favorable.

Q. Ces terres font ensuite de bon pâturages?—R. Non, elles ne sont pas bien bonnes au point de vue de pâturage.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Croyez-vous que vos chances de faire de l'argent soient aussi bonnes avec ces 100 acres de terre que si vous aviez deux ou trois cents acres, les dépenses indirectes en seraient-elles diminuées?—R. Je ne crois pas que vous puissiez cultiver une étendue de terre plus grande, de la manière dont j'essaie de le faire, sans augmenter vos dépenses indirectes assez considérablement au point de vue des machines et des chevaux. Il nous faudrait entretenir un plus grand nombre de chevaux, et je constate que les chevaux coûtent assez cher. Si vous pouviez trouver des terres en assez bon état au point de vue de la fertilité vous pourriez, je crois, augmenter assez sûrement le nombre d'acres en culture; mais, comme je vous l'ai fait remarquer, il y a un moment, la plupart des cultivateurs sont portés à vouloir cultiver une trop grande étendue de terre. Si ces cultivateurs s'en tenaient à une petite étendue, le faisaient d'une manière appropriée et s'occupaient du rendement à l'acre plutôt que du rendement général sur une vaste étendue, je crois qu'ils auraient plus de succès.

M. Sales:

Q. Vous dites que vous constatez que les chevaux coûtent cher?—R. Oui. Il m'en a coûté cette année $301.32 pour l'entretien de quatre chevaux et d'un poulain; $83.47 pour la main-d'œuvre, $48.83 pour les faire ferrer et autres dépenses générales. Je calcule d'ordinaire une dépense de $125 par cheval par année.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Ces chevaux sont-ils toujours ferrés sur la terre?—R. Non, c'étaient des chevaux de promenade que nous gardions pour aller à la gare et autres endroits. Cet item n'a pas été bien considérable. J'ai payé un petit montant pour les honoraires d'un vétérinaire, et cela comprenait aussi un harnais qu'il nous a fallu acheter.

Q. Avez-vous établi une comparaison entre ces déboursés et ceux que requiert un tracteur?—R. Je ne connais absolument rien moi-même du coût d'un tracteur autre que ce qui a été recueilli. Je ne crois pas qu'un tracteur soit bien avantageux sur ma ferme.

Q. Votre ferme est trop petite?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Quel montant avez-vous calculé en salaires?—R. L'an dernier le compte total de la main-d'œuvre a atteint le chiffre de $1,671.82. Dans ce montant se trouvaient compris les salaires des deux employés de même que les frais du

[M. L. H. Newman.]

battage, les employés pour ce travail de même que pour la mise en silo du maïs et la récolte des racines.

Q. Cela fait-il environ $1,000 pour le contremaître?—R. Oui, pratiquement, et un peu plus de $600, presque $700 pour l'autre employé.

Le président:

Q. Y compris la pension?—R. Non, je donne à mon contremaître un certain montant pour la pension et l'entretien.

M. Sales:

Q. C'est-à-dire que le contremaître se nourrit lui-même?—R. Oui.

Q. Et vous payez $700 à l'autre employé, n'est-ce pas?—R. Tant par mois. Le montant varie un peu. Nous n'avons jamais garlé le même employé toute l'année. En général, cette classe d'employés est plus ou moins inconstante.

Q. Trouvez-vous que cette classe d'employés soit difficile à garder toute l'année?—R. Un peu difficile, oui. Mon contremaître qui a à cœur de voir les affaires marcher rondement, a dû se tirer d'affaires seul pendant une couple de mois l'hiver dernier. Il a renvoyé un employé parce qu'il l'avait trouvé en train de fumer près de la grange. Il me dit qu'il pourrait se tirer d'affaires seul pendant une couple de mois. Lorsque vous avez un contremaître du genre de celui-là, s'intéressant personnellement à vos affaires, vous pouvez espérer réussir.

Q. Et je suppose que sa femme s'occupe du soin de la basse-cour?—R. Oui.

Q. Et aide à la traite des vaches?—R. En vertu d'un arrangement, cette femme reçoit tous les profits excédant 6 pour 100 du capital placé dans cette entreprise. Nous divisons également, la femme du contremaître et moi, afin d'établir cette industrie sur une base se rapprochant autant que possible de celle sur laquelle se base le cultivateur ordinaire.

Q. En faites-vous autant à l'égard du contremaître?—R. Oui, d'après le même plan.

Q. Il touche un certain pourcentage des profits?—R. Oui.

Q. Il n'a pas touché grand'chose jusqu'ici?—R. Non, c'est vrai, mais il travaille dans ce but. Il est comme tous les autres cultivateurs, un peu découragé à certains moments, mais lorsque je lui montre les résultats de nos travaux, il reprend courage et tâche de voir s'il peut épargner quelque chose à tel endroit et réaliser un profit à tel autre, et ainsi de suite et il fait de son mieux.

Q. Dans quelle position se trouverait votre terre, à la suite des pertes que vous avez éprouvées chaque année si le cultivateur avait travaillé pour son propre compte et s'il lui avait fallu s'adresser à la banque pour obtenir de l'argent sur lequel il aurait payé l'intérêt dans quelle position le cultivateur se trouverait-il aujourd'hui?—R. Il devrait encore un certain montant d'argent à la banque.

Q. Pourrait-il encore s'adresser à la banque?—R. Oh, je le crois. Je ne voudrais pas m'adresser moi-même à la banque lorsque je pourrais m'en dispenser. Au point de vue affaires, je n'aimerais pas m'associer à une entreprise qui ne réussirait pas. J'ai confiance en l'avenir.

Q. Le cultivateur se trouverait dans une position plus difficile?—R. Oui, de beaucoup plus difficile.

M. Elliott:

Q. Si vous aviez $10,000 à placer dans une entreprise, à la suite de l'expérience que vous avez acquise dans l'agriculture, placeriez-vous ce montant dans la culture dans le sul but de tirer un revenu de vos $10,000?—R. Non; pas à l'heure actuelle. Lorsque j'ai entrepris cette affaire, les choses étaient bien différentes, en 1914. Le coût des matériaux de construction était bien bas, le minimum atteint pendant bien longtemps. Le coût de la main-d'œuvre était aussi peu élevé. Je crois que je ne payais pas plus que $1.75 pour un employé ordinaire et ces employés se nourrissaient eux-mêmes.

[M. L. H. Newman.]

M. Sales:

Q. Ne vous apercevez-vous pas que votre employé se plaint du coût élevé des choses qu'il lui faut acheter, des vêtements, des chaussures et ainsi de suite? —R. Oh oui, il se plaint beaucoup.

M. Milne:

Q. Comment expliquez-vous le fait que le prix de la terre augmente en valeur alors que le prix d'un si grand nombre de choses accusent une perte depuis quelques années?—R. La valeur des terres a augmenté de la manière suivante: j'ai toujours gardé un bon nombre d'animaux sur la terre, j'ai acheté de grandes quantités de concentrés et de nourriture et une bonne partie de tout cela est retourné dans la terre sous forme d'engrais, puis j'ai acheté des engrais chimiques pour les récoltes vendues au comptant et j'ai cultivé des légumes retournant ainsi à la terre une bonne partie de nitrogène.

M. Elliott:

Q. Quelle est l'augmentation de votre rendement à l'heure actuelle sur le rendement obtenu lorsque vous avez achetez cette ferme? R. Près de cinquante pour cent, devrais-je dire.

M. Milne:

Q. Ne croyez-vous pas que le prix de la terre était trop élevé au début?—R. C'est bien possible, mais il me fallait payer ce prix pourtant—pas dans ce temps-là.

Q. Je ne vois pas comment vous pouvez appeler cela la valeur de la terre? —R. Bien, c'est ce qu'il m'a fallu payer. Je ne dirais pas que cette valeur était absolument juste, d'une manière ou d'une autre. C'est ce que le terre m'a coûté.

Q. Vous voulez alors dire que la terre a plus de valeur qu'elle n'en avait lorsque vous l'avez achetée?—R. Oui.

Comment pouvez-vous établir le prix de la terre si vous ne tenez pas compte de ce qu'elle produira?

Le président:

Q. Je serais porté à croire, M. Newman,—il se peut que je fasse erreur et vous me reprendrez s'il en est ainsi—qu'en règle générale la terre se vend à un prix bien plus élevé que celui de sa valeur réelle de reproduction. C'est-à-dire qu'elle atteint sur le marché un prix plus élevé que la valeur capitalisée à 6 pour 100?—R. Je répondrais que la chose arrive souvent.

Q. Permettez-moi de vous poser la question suivante, dans l'unique but de résumer vos sept années d'expérience: Vous vous rappelez la définition qu'a donné Horace Greeley de l'agriculteur et du fermier?—R. Oui.

Q. Pendant les sept dernières années vous êtes-vous montré agriculteur ou fermier?—R. Ce qui paie le plus, c'est moi-même? C'est moi qui ai payé le plus.

Q. C'est-à-dire que vous avez donné à votre terre plus d'argent qu'elle ne vous en a donné elle-même, au cours des sept dernières années?—R. Oui, mais je ne m'en plains pas, monsieur le président.

Q. Vous croyez que tout l'argent que vous avez donné à votre ferme au cours des sept dernières années est bien placé et que cet argent vous reviendra par suite de l'augmentation de la valeur de la terre?—R. Je l'espère.

M. Sales:

Q. Cultivez-vous des semences enregistrées?—R. Oui.

Q. Vendez-vous vos produits pour plus qu'une commission?—R. Oui. L'état de ma ferme ne me permettait pas de cultiver une bien grande quantité de quoi que ce soit.

[M. L. H. Newman.]

Q. Tous les cultivateurs ne peuvent pas adopter un genre de culture comme celle-là et réussir?—R. Non, monsieur.

Q. Mais ils peuvent cultiver des semences enregistrées et garder des animaux enregistrés?—R. Oui.

Q. Si tous les cultivateurs récoltaient leurs propres semences enregistrées, ils n'auraient plus besoin de s'adresser à vous?—R. Non. J'ai été secrétaire de l'Association des producteurs de semences pendant vingt ans sans interruption et je sais combien d'argent ont fait ces producteurs. Je sais qu'à peine 20 p. 100 de ceux qui ont essayé de cultiver des semences enregistrées ont pu obtenir un grain d'une qualité qu'il pouvait vendre; tant de circonstances concourent à en faire du grain d'une qualité inférieure. C'est là le but que j'essaie toujours d'atteindre. Si je n'obtiens pas la qualité voulue, je ne suis pas plus pauvre que je l'aurais été autrement, et si je réussis, je réaliserai un profit.

M. Elliott:

Q. Pouvez-vous donner à ce comité des chiffres du rendement que donnent des bonnes et des mauvaises semences en vue d'établir la différence?—R. Ma foi, je n'en ai pas pour ma propre ferme, mais j'ai recueilli bien des chiffres dans l'exécution de mes travaux officiels.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Revenant à la question des silos, vous avez exposé au Comité quand il était nécesaire d'augmenter la capacité de vos silos?—R. Oui.

Q. Croyez-vous qu'il soit possible, dans les conditions que vous nous avez exposées, de remédier à cet état de choses en construisant des silos de tranchées pendant la première partie de la saison, ou une partie quelconque de la saison?—R. Oui, dans certaines régions. Dans les prairies, naturellement, le silo de tranchées devient très populaire. Les conditions dans ces endroits sont plutôt différentes. On y peut creuser en droite ligne dans la terre sans avoir besoin d'un remblai de soutènement et on trouve dans le sol une température assez sèche. Physiquement, le sol est sec, et les cultivateurs, dans ces régions, peuvent creuser ainsi sans rencontrer des roches. Les silos de ces gens-là coûtent très peu cher.

M. Sales:

Q. Ne pouvez-vous faire cela ici?—R. Oui, nous le pouvons, mais les endroits sont rares où il ne nous faudrait pas construire des murs pour les protéger.

Q. J'en ai un qui a une longueur de 48 pieds?—R. Où se trouve-t-il situé?

Q. Dans l'Ouest?—R. Cela est très satisfaisant. Il ne gèle pas aussi fort là-bas.

Q. Il ne gèle pas du tout.—R. Je pensais justement à cela, M. Sinclair, si la chose valait la peine d'être essayée.

L'hon. M. SINCLAIR: Vous vous trouvez dans une région bien arrosée, M. Sales?

M. SALES: Oui, nous nous rendons tout simplement au bord de la tranchée avec deux attelages et tout le travail se fait en un rien de temps.

Le TÉMOIN: Qu'y mettez-vous, du tournesol?

M. SALES: Oui. Nous n'avons pas beaucoup de difficultés. Nous trouvons du sable au fond de la tranchée. Lorsque nous mettons de la paille d'avoine sur le dessus, puis de la paille d'orge et que nous continuons ainsi jusqu'au faîte, il ne se produit pas beaucoup de moisissure. C'est la première fois que j'en fais l'essai, mais je vais continuer.

[M. L. H. Newman.]

Le TÉMOIN: La méthode semble donner des résultats satisfaisants. J'ai visité cette région au mois de janvier.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Les résultats sont différents dans une terre argileuse. Croyez-vous que cela conviendrait à vos conditions, ou s'agit-il du climat?—R. Je crois qu'il s'agit du sol. Nous pouvons renforcer nos murs comme nous le faisons pour nos caveaux à légumes. Ce qui rend si bon marché ce genre de silo dans l'Ouest, c'est qu'il n'est pas nécessaire de renforcer les murs.

M. SALES: Les parois tiennent bien, seules. La chaleur du fourrage ensilé contribue aussi à protéger contre le froid ce qui se trouve à l'intérieur du silo.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes très obligés, M. Newman, d'être venu ici et de nous avoir donné tous ces renseignements. Ces livres sont des plus intéressants et je suis certain qu'ils nous seront d'une grande utilité. Nous aimerions d'insérer au dossier celui qui a trait aux travaux des champs. A mon avis, c'est là une des questions les plus importantes.

M. Hammell:

Q. Quel est le prix de la série de ces livres?—R. Ces livres se vendent au prix de $5 pour la série complète. Ce journal de la Caisse durera suivant l'importance de la ferme, environ quatre ou cinq ans.

M. Sales:

Q. Le livre annuel doit être renouvelé chaque année?—R. Oui. Le coût en est d'un dollar. Lorsque vous en possédez un, vous pourriez-vous dispenser d'en acheter un nouveau chaque année en faisant vous-mêmes des feuilles blanches.

Q. Je crois que ce serait une très bonne idée de se procurer des feuilles blanches; on peut les obtenir?—R. Je le crois.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: Apportez-nous des feuilles blanches et nous les insérerons. Nous ne tenons pas à nous réunir cette après-midi parce que nous aimerions entendre la suite du discours de sir Henry Drayton sur le budget. Nous nous réunirons donc quelques minutes après une heure.

JAMES BRADFORD FAIRBAIRN est appelé et assermenté:

Le président:

Q. Vos nom et prénom, M. Fairbairn?—R. James Bratford Fairboirn.

Q. Vous êtes, je crois, représentant d'une association de producteurs de fruits?—R. Oui.

Q. Quel est le nom de cette association?—R. The Niagara Peninsula Fruit Growers' Association.

Q. Avez-vous quelque chose à nous exposer, statistiques ou faits, se rattachant à l'enquête que nous faisons sur les conditions agricoles actuelles en ce pays?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez peut-être une déclaration à faire?—R. Je pourrai faire une déclaration générale, monsieur le président.

Q. Cela est peut-être préférable, nous vous poserons ensuite des questions si vous le voulez bien?—R. Vous vous rappellerez, monsieur le président, que j'ai répondu à votre appel dans un délai assez cout, de sorte que je n'ai rien préparé. Je suppose que vous connaissez la condition générale dans laquelle

[M. L. H. Newman.]

se trouvent les producteurs de fruits dans notre région depuis deux ou trois ans.

Q. Faites-nous connaître la condition générale et les moyens qui, selon vous, pourraient vous être utiles et vous aider là où les conditions ne sont pas satisfaisantes.—R. A l'heure actuelle les conditions qui nous sont faites sont des plus défavorables. Les trois dernières années ont été des années de misères. A l'heure actuelle, pratiquement personne ne vient s'établir sur des terres dans notre région, soit en les achetant ou en les louant, et cela est dû en grande partie au fait que les trois dernières années ont été des plus démoralisantes. Je crois qu'il serait peut-être possible de remédier à cet état de choses de trois manières différentes. Avant d'entrer dans l'étude de ces questions, je vais vous donner, dans l'unique but de vous faire comprendre l'état lamentable des producteurs en général, quelques chiffres que j'ai tirés de mes notes personnelles et qui n'ont pas du tout le mérite d'être aussi complets ni aussi exacts que ceux que vous a donnés M. Newman.

M. Sales:

Q. Mais, à l'heure actuelle vous dites que personne ne vient s'établir dans la région; voulez-vous dire qu'il y a des terres sans occupant?—R. Je veux dire qu'un grand nombre de propriétés sont offertes en vente à l'heure actuelle. Nos producteurs se sentent découragés à la suite des résultats obtenus et ils sont prêts à s'en aller, du moins un grand nombre d'entre eux. D'autres vendent une partie de leurs propriétés; ceux qui possèdent 100 acres de terres essaient d'en vendre 85 ou 50, mais les acheteurs se font rares.

Q. Abandonne-t-on les fermes?—R. Non. Permettez-moi de vous donner quelques chiffres qui vous feront comprendre la situation. Arrêtons-nous aux pêches en paniers de onze pintes à ras de bord et dans les paniers de onze pintes recouverts d'une mousseline—dans les paniers dits plats les pêches sont placées en rangées jusqu'à ras de bord. Les paniers recouverts d'une mousseline sont ceux dans lesquels les pêches sont entassées en comble, puis il y a aussi la manne régulière d'un boisseau.

Je puis dire ici que mes chiffres ne représentent peut-être pas une bonne moyenne, parce que jusqu'en 1921, je vendais pour moi-même. C'est alors que nous avons formé une organisation coopérative connue sous le nom de Niagara Peninsula Growers Limited. Je fais partie de cette compagnie depuis deux ans. Je crois que mes ventes accuseront une différence marquée avec celles du producteur qui, avant l'existence de cette organisation attendait qu'un marchand local vînt acheter ses fruits. Vous comprendrez que dans notre district, avant l'organisation de cette compagnie, il y avait environ 20 acheteurs, environ vingt-cinq, je crois, qui n'étaient pas des producteurs de fruits, mais en faisaient le commerce. Ces fruitiers venaient au quai tous les jours et achetaient les fruits des producteurs à mesure que ces derniers les apportaient sur le quai.

Q. Avez-vous éliminé ces 25 fruitiers?—R. Nous en avons éliminé un bon nombre.

Q. Que sont-ils devenus?—R. Nous en avons pris huit ou neuf au service de notre compagnie. Je ne saurais vous donner le chiffre exact, mais je crois qu'environ dix de ces marchands ont été pris au service de notre organisation. Un ou deux des autres, dont je parle, ont abandonné ce commerce et se sont lancés eux-mêmes dans la culture des fruits.

Q. Je me demandais si vous en aviez fait des producteurs?—R. D'autres font ce commerce, mais sur une moins grande échelle, achetant et vendant une quantité moins considérable. Nous en avons réduit le nombre bien que cette année quelques-uns reviennent à la charge. Je veux dire que lors de la réorga-

[M. J. D. Fairbairn.]

nisation de notre compagnie nous avons décidé de ne pas reprendre ces hommes à notre service.

M. Stansell:

Q. Au moment où vous éliminiez le nombre des intermédiaires, augmentiez-vous vos profits?—R. Non, monsieur.

M. Sales:

Q. Avez-vous augmenté les prix que paie le consommateur?—R. Non, monsieur.

Q. Les avez-vous réduits?—R. Pas beaucoup.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Avez-vous réduit les frais de distribution?—R. Non, nous ne pouvions pas réduire les frais de distribution. Quant aux prix que paie le consommateur, je vous les donnerai et vous verrez qu'ils parlent d'eux-mêmes.

Le président:

Q. Quand vous dites que vous n'avez pas réduit les frais de distribution, que représentent, selon vous, ces frais de distribution?—R. Les frais de distribution représentent en premier lieu les frais d'administration de notre compagnie; en deuxième lieu, les frais de messageries ou de transport, en troisième lieu le marchand de gros, et en quatrième lieu le détaillant. Tout cela composerait les frais de distribution.

Le président:

Q. Vous n'avez rien réduit de cela en formant votre association coopérative? —R. Non, monsieur. Le coût de notre organisation, notre compagnie de ventes, était d'environ 10 p. 100; les frais de messageries, environ 19 p. 100, ceux du marchand de gros, 10 p. 100 et ceux du détaillant 25 p. 100 ou plus. Je crois que dans la plupart de cas, ils sont encore de 100 p. 100.

M. Sales:

Q. De combien de producteurs se composent votre compagnie?—R. Nous en comptions 800 au début. Cette année, nous avons réorganisé notre association et nous comptons de 500 à 600 membres; 565 je crois.

Q. Quel chiffre d'affaires faites-vous dans une année?—R. Nous avons fait environ deux millions et demi de dollars d'affaires l'an dernier.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pourquoi avez-vous réduit le nombre des producteurs dans votre organisation?—R. Ce sont les producteurs eux-mêmes qui ont préféré se retirer cette année. Ils sont encore membres de la compagnie en ce sens qu'ils sont actionnaires, mais ils n'expédient pas leurs fruits par notre entremise, et il leur est loisible de se retirer avant le 1er avril.

Q. Et vendre leurs fruits autrement?—R. Oui, les vendre eux-mêmes ou de toute autre manière.

M. Sales:

Q. Il semble que les dépenses de votre organisation ont été très élevées, 10 p. 100 sur deux millions et demi de dollars.—R. Les dépenses ont été exceptionnellement élevées l'an dernier. La compagnie, comme question de fait, a déduit 20 p. 100 des ventes des producteurs, et rien de cela n'a été remis aux producteurs.

Q. Cela en augmente le chiffre.—R. Par suite des pertes ou autres causes, je suppose. Naturellement, je ne suis pas un des dirigeants de la compagnie.

[M. J. D. Fairbairn.]

Je ne veux pas que vous vous trompiez sur le sens de ma position. Tandis que je suis président de la *Niagara Peninsula Fruit Growers' Association*, je ne suis pas président de la *Niagara Growers Limited*. La *Niagara Growers Limited* a été formée à la suite de la campagne d'éducation de notre association.

Q. Laissez-moi distinguer. C'est la *Niagara Fruit Growers' Association* qui s'occupe de la campagne d'éducation?—R. Oui. Cette association existe depuis 27 ans. J'en suis le président et elle n'a pas d'autre but.

Q. Quant à l'entreprise commerciale?—R. C'est la *Niagara Growers Limited* organisée il y a deux ans.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Etes-vous un des dirigeants de cette compagnie?—R. Non. J'ai fait partie du premier bureau de direction, mais depuis, je ne suis qu'un simple membre.

Q. Etes-vous membre parce que vous êtes actionnaire?—R. Oui, monsieur.

Q. Expédiez-vous des fruits aussi par l'entremise de cette compagnie?—R. Oui, monsieur.

M. Sales:

Q. Et à quoi attribuez-vous cette diminution d'un tiers du nombre de vos membres?—R. En grande partie au fait que les frais d'administration de la compagnie ont été de 20 p. 100 l'an dernier.

Q. Cela aurait-il pu être évité, croyez-vous?—R. A moins qu'on ne trouve le moyen d'éviter un tel état de choses à l'avenir, nous n'attendrons plus rien de la coopération.

Q. Ce n'est pas répondre à ma question. Croyez-vous que ces frais auraient pu être de moins de 20 p. 100 l'an dernier?—R. Je le crois. Je crois que les pertes éprouvées sur les ventes l'an dernier ont été la cause de ces frais élevés.

Q. Des ventes en consignation, en grande partie?—R. Des ventes en consignation, en grande partie.

Q. Des salaires élevés?—R. Oui.

Q. Quel salaire payiez-vous à votre gérant?—R. A notre gérant, l'an dernier? Je crois que c'est $6,000; mais notre gérant des ventes a touché $11,000 ou $11,500.

Q. C'est-à-dire que vous payez à un employé qui relève de votre gérant général un salaire supérieur à celui du gérant général?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Quel a été le chiffre d'affaires de la *Saskatchewan United Grain Growers*?

M. SALES: *The Saskatchewan Co-operative Elevator Company*?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. SALES: Je ne sais pas trop si je puis vous donner la réponse en dollars, mais en boisseaux de grain le chiffre serait d'environ 30 millions de boisseaux.

Le PRÉSIDENT: Ce serait alors à peu près 80 p. 100 de ces 30 millions de boisseaux. J'essaie d'établir une comparaison.

M. SALES: Oui, environ $25,000,000.

L'hon. M. SINCLAIR: La comparaison n'est pas bien juste, vous savez.

Le PRÉSIDENT: Quel salaire avez-vous payé à votre gérant général?

M. SALES: Plus que cela, mais nous sommes réellement heureux de le garder à ce salaire, il pourrait aller ailleurs et toucher un salaire bien plus considérable. Le commerce du grain est une entreprise qui demande une grande compétence, et il est de règle de payer des salaires élevés à ceux qui occupent ces positions.

Le PRÉSIDENT: Je me demandais justement, en comparant une société coopérative à une autre, si ces salaires étaient bien élevés.

[M. J. D. Fairbairn.]

Le TÉMOIN: Je dois vous dire, monsieur, que l'on peut bien difficilement appeler cela un salaire ordinaire dans un cas de ce genre. Lorsque nous avons retenu les services de cet homme et ceux de son frère, ils étaient tous deux intéressés dans une entreprise commerciale qui faisait un chiffre d'affaires de $500,000 à $750,000 par année, et notre compagnie a cru que, dans toute la région, ces deux hommes étaient justement ceux dont nous avions besoin pour remplir ces positions de gérants des ventes quels que soient les salaires qu'il faudrait leur payer et, en même temps que le colonel Roberts qui était alors président du Conseil National d'Horticulture, nous avons été autorisés à retenir les services de ces hommes à la condition que le salaire ne soit pas plus élevé que $25,000, et tout en prenant à notre service ces deux hommes sur une base de $22,000, $23,000 ou $24 000 et $25,000, un an, deux ans et trois ans, nous avons pris possession de leur commerce et de leurs facilités commerciales et de leur outillage, l'outillage de bureau et tout le reste. En d'autres termes, nous nous sommes trouvés à prendre possession de facilités commerciales dans toutes les provinces maritimes en particulier, et dans certaines parties de l'Ouest, facilités qu'une nouvelle compagnie aurait mis bien des années à établir.

M. Sales:

Q. Avez-vous pris possession de leurs entrepôts aussi à la campagne?—R. Ils n'en possédaient qu'un seul. C'est ainsi que ces salaires peuvent peut-être paraître élevés, au seul point de vue salaire, mais lorsque vous tenez compte du fait que nous avons acheté des relations et une clientèle qui nous étaient des plus précieuses dans le commerce des fruits périssables, peut-être plus encore que dans un commerce de produits principaux où vous pouvez emmagasiner vos marchandises...

Q. Pendant combien de mois ces hommes consacrent-ils leur temps à votre association?—R. Douze mois.

Q. Ont-ils du travail à accomplir pendant les douze mois?—R. Oui, monsieur. Maintenant, voyons un peu la comparaison à établir entre ces différents prix.

Le président:

Q. Avant d'entreprendre cet exposé, monsieur Fairbairn, dites-nous quels fruits vous vendez dans cette association coopérative?—R. Nous vendons tous les fruits périssables, les pêches, les fraises, les framboises, les groseilles, de même que les pommes, le raisin, les poires, les prunes, les cerises et ainsi de suite. Je n'ai pas l'intention de vous ennuyer de tous ces chiffres à cette heure avancée, mais établissez une comparaison entre 1918 et 1922. Un panier de 11 pintes à ras de bord, celui que vous achetez d'ordinaire avec un couvercle plat, se vendait en moyenne $1.05 en 1918. En 1922, mon prix moyen a été de 29c. contre $1.05 en 1918. Au boisseau, ou en mannes d'un boisseau, je m'exprime mieux en boisseaux avec les cultivateurs, et j'avais coutume de vendre au boisseau avant de faire partie de cette compagnie. En 1918, mon prix a été de $3.73 le boisseau.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quelles sortes de fruits?—R. Pêches de première qualité. Tous ces prix sont les prix des fruits de première qualité. En 1922, le prix était de 45c. le boisseau et il me fallait payer l'emballage, la main-d'œuvre et le reste. C'est juste le prix net.

Le président:

Q. Les recettes brutes?—R. Oui, les recettes brutes de ma compagnie, 45c contre $3.73 en 1918. Je vais vous donner les prix des pommes. Nous expédions

[M. J. D. Fairbairn.]

une grande quantité de pommes en paniers de 11 pintes. En 1918 le prix était de 45c. En 1922 ce prix était de 22c.

Q. De combien en 1918?—R. En 1918, de 45c., et en 1922 de 20c.

M. Sales:

Q. Et les prix d'un boisseau de pommes?—R. Mes pommes d'été, l'an dernier—lorsque je parle de pommes d'été, vous savez ce dont je veux parler, les Duchesses, les Wealties et les Gravensteins et ainsi de suite—

Le président:

Q. Cultivez-vous les framboises Laurent?—R. Non, nous ne cultivons pas cette variété-là, mais il se peut qu'il y en ait un arbuste par-ci par-là. Le prix est de 64c. le boisseau.

M. Sales:

Q. Voulez-vous parler de la manne?—R. Oui, pas les boîtes enveloppées mais la manne avec un dessus en bois.

Q. Qu'avez-vous expédié dans l'Ouest l'automne dernier?

L'hon. M. Sinclair:

Q. Est-ce le prix de 1918?—R. Non, en 1922 le prix était de 64c.

M. Sales:

Q. Est-ce que vous en avez envoyé dans l'Ouest l'année dernière avec un couvercle en ais de carton?—R. Non, je ne le crois pas; je ne pense pas que la compagnie en ait envoyé.

Q. Il en est venu un peu dans l'Ouest.—R. Je ne crois pas que la compagnie en ait expédié.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Quel était votre prix en 1918?—R. Je n'ai pas les prix des pommes en boisseaux pour les pommes d'été; j'ai le prix de 1920 qui était de $1.25, et de 1921 qui était de $1.15.

M. Sales:

Q. Est-ce que vous emballez quelques-unes des variétés de ces pommes d'hiver dans les paniers d'un boisseau?—R. Non, mes variétés d'hiver sont enveloppées et emballées dans des boîtes.

Q. Combien obteniez-vous pour celles qui étaient dans les boîtes?—R. L'année dernière j'ai eu $1.30 pour les *Spies*, les *Snows* et les *McIntosh.*

Q. Combien pour les *Baldwin*?—R. Je n'ai pas ces chiffres avec moi, mais je peux vous le dire de mémoire, c'est $1.05; les *Greenings*, 75c.

Q. Y a-t-il beaucoup de différence?—R. Oui, monsieur, je le crois. Mais je n'en suis pas certain parce que je n'ai pas ces chiffres ici.

Q. Quel serait le coût du transport pour expédier une boîte de pommes, disons à Regina?—R. Je ne ferais que le deviner; je ne saurais vous dire le coût de transport d'une boîte de pommes dans l'Ouest.

Q. Je ne vois pas comment le producteur de la Colombie-Britannique peut entrer en concurrence avec ce prix?—R. J'espère qu'il n'y sera jamais forcé.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Ces prix étaient exceptionnellement bas?—R. Ces prix étaient ridicules.

Q. Vous n'avez jamais eu l'expérience de prix aussi bas?—R. Non.

Q. La récolte avait été très abondante cette année-là?—R. Oui, l'année dernière la récolte a été plus abondante que celle des deux années 1920 et 1921 réunies, et cependant en 1920 nous pensions que notre récolte était abondante.

[M. J. D. Fairbairn.]

M. Sales:

Q. Dites-nous comment il se fait que les pommes de la Colombie-Britannique se vendent ici même, dans cette bâtisse et dans les magasins, à cinq sous pièce, tandis que vos prix étaient si bas que vous ne pouviez pas avoir plus de 75c. Vos pommes d'hiver devraient être encore assez bonnes pour ce marché?—R. Oui, elles devraient l'être.

Q. Pourquoi ne sont-elles pas sur le marché?—R. C'est là une question que j'ai cherché moi-même à résoudre. Je suppose que la cause en est aux maisons centrales d'emballage, à une meilleure classification des pommes et à une qualité supérieure à celle que nous avons eue dans le passé. Pour notre commerce de pommes en Ontario nous n'avons pas obtenu l'uniformité en fait d'emballage et de classification que les maisons centrales d'emballage de la Colombie-Britannique ont établie dans leur commerce. De plus, notre fruit n'a pas la couleur qui caractérise les pommes de la Colombie-Britannique. Maintenant, ce qui a fait vendre les pommes de la Colombie-Britannique dans le passé c'est l'uniformité dans l'emballage, l'étalon de classification et la couleur du fruit.

Le président:

Q. La saveur n'est pas supérieure à celle de la pomme d'Ontario?—R. Non.

M. Sales:

Q. Votre récolte est toute disparue, je suppose?—R. Oui. Nous avons expédié un certain nombre de wagons à Winnipeg au mois de mars, et la compagnie a expédié, je crois, bon nombre de wagons à la métropole au cours de l'automne dernier, ce qui naturellement a été désastreux. Les recettes ont fait voir chaque fois un déficit. Un assez bon nombre de wagons de pêches ont été expédiés à Chicago et à New-York parce que, dans le temps, les conditions sur ces marchés étaient malgré tout, meilleures qu'ici, et cependant les relevés de ces envois ont encore accusé un déficit, cela explique nos prix excessivement bas, les baies...

M. Sales:

Q. Avant de laisser le sujet des pommes il me semble étrange que les pommes de la Colombie-Britannique soient ici sur nos marchés de l'Est, même dans la zone de Niagara, et cette compagnie expédie ses pommes à Winnipeg, dans l'Ouest, les deux se rencontrant en route. C'est là une chose étrange.

Le PRÉSIDENT: Il est maintenant une heure et quart. Allons-nous continuer? Nous ne voulons pas presser M. Fairbairn. Si le témoin peut terminer son témoignage dans un quart d'heure nous pourrions attendre, sinon nous pourrons siéger de sept heures et demie à huit heures pour lui donner l'occasion de finir.

Le TÉMOIN: En justice pour l'industrie fruitière je ne crois pas pouvoir finir en quinze minutes.

Le PRÉSIDENT: Que pensez-vous de sept heures et demie?

M. SALES: Il faudra plus de temps que cela.

Le PRÉSIDENT: Nous ajournerons jusqu'à sept heures et demie. Nous désirons entendre le débat sur le budget. Monsieur Wheeler, vous êtes, je crois, au nombre des fonctionnaires permanents et nous pouvons vous avoir en tout temps, je ne vous demanderai donc pas de venir à sept heures et demie.

Le TÉMOIN: J'aimerais vous donner quelques statistiques relativement à notre production, rendement et autres détails semblables. J'ai préparé à la hâte quelques données.

Le PRÉSIDENT: Votre nom était sur la liste des messieurs que le Conseil d'Horticulture nous a recommandés il y a plusieurs jours.

Le comité ajourna jusqu'à sept heures et demie.

Le comité spécial nommé aux fins de faire enquête sur les conditions agricoles dans tout le Canada a repris sa séance à 7.30 p. m. M. McMaster, le président est au fauteuil.

M. FAIRBAIRN est rappelé.

Le président:

Q. Vous pouvez continuer votre déposition, monsieur Fairbairn.—R. Bien, comme je vous l'ai démontré, monsieur le président, à cause de la dépression des trois dernières années dans le commerce des fruits, la majorité des producteurs sont dans un grand découragement. Je puis vous dire que tous les producteurs du district sont bien découragés. Nous avons dû subir la différence entière au point de vue de nos recettes due à la variation des prix entre les années 1918, 1919 et 1920 et de ceux des années 1921 et 1922, tandis que d'un autre côté le prix de ces choses qui entrent dans le coût de production est pratiquement resté au même niveau.

Q. Ces choses sont quoi—la main-d'œuvre?—R. Oui, la main-d'œuvre, les machines, l'emballage, les taxes et le reste.

Q. Quelles machines utilisez-vous?—R. Je vais vous en donner un exemple concret, un appareil pour l'arrosage qui coûtait avant la guerre de $250 à $300 coûte aujourd'hui entre $700 et $1,000.

Q. Où cette machine est-elle fabriquée, au Canada ou aux Etats-Unis?—R. Elles sont en grande partie fabriquées aux Etats-Unis et assemblées ici au Canada.

Q. Trouvez-vous beaucoup de différence dans le prix de celles qui sont assemblées aux Etats-Unis et celles qui sont assemblées au Canada?—R. Non. Je crois qu'elles sont toutes de fabrique américaine. Je ne connais pas d'autre fabrique canadienne que la *Spray Motor Company*, de London, Ontario, qui s'occupe de la fabrication des vaporisateurs.

Q. Savez-vous quelle partie du tarif s'applique, monsieur Fairbairn, à ces machines?—R. Quelle partie du tarif?

Q. Sous quel item ou avec quel autre groupe sont-elles classifiées?—R. Je ne pourrais pas vous le dire, monsieur.

Q. Alors, continuez.—R. Il y a aussi les paniers, les boîtes et les barils—je puis vous donner brièvement les détails concernant les paniers—ces chiffres indiquent la majoration du coût pour l'année 1923, comparée à l'année 1915. En 1915 notre panier complet, c'est-à-dire le panier de 11 pintes, nous coûtait $44 le mille et en 1923 $79 le mille. Le panier de 6 pintes au complet nous coûtait en 1915 $34 le mille et en 1923 $69 le mille. En 1921 nous avons atteint le prix maximum en ce qui concerne les prix payés pour les paniers alors que nous avons payé $140 pour les paniers de 11 pintes et $130 pour six pintes. Ces prix ont diminué à notre profit au cours des deux dernières années. Nous, les producteurs, devons subir les frais de l'emballage. Il nous est impossible de passer cette charge aux consommateurs. Il en est de même des barils qui aujourd'hui coûtent deux fois autant qu'avant la guerre. Il en est aussi de même des boîtes, et des caisses d'un boisseau de même que pour envelopper et emballer les pommes.

Q. Faites-vous beaucoup de cet emballage?—R. Il ne s'en fait pas beaucoup, bien que quelques producteurs individuels, comme moi-même, en ont emballé de 800 à 1,000 boîtes par année.

Q. Et quel succès avez-vous rencontré?—R. Notre difficulté dans un district comme le nôtre consiste à obtenir une uniformité suffisante pour une variété de pomme qui conduirait à l'établissement de maisons centrales d'emballage où

[M. J. D. Fairbairn.]

seraient maintenues l'uniformité de la classification et celle de l'emballage. Nous avons trop de différence au point de vue de la grosseur de même que pour la couleur des pommes d'une même variété pour nous permettre de conduire profitablement des maisons d'emballage. Il semble y exister plus d'uniformité dans la Colombie-Britannique au point de vue de la grosseur et de la couleur des fruits d'une même variété. C'est là un de nos grands obstacles, il semblerait, et naturellement il n'y a pas eu d'organisation coopérative sur une bien grande échelle dans la province d'Ontario concernant la manutention des fruits par l'entremise de maisons centrales d'emballage, et jusqu'au moment où nous pourrons établir de ces maisons centrales d'emballage, notre commerce de pommes en boîtes ne pourra pas faire de concurrence à celui de la Colombie-Britannique. Il nous faudra établir cette uniformité de classification et de dimensions des emballages afin d'assurer un marché régulier, afin de créer et de contrôler des débouchés. Individuellement il nous est impossible d'en arriver là. Quant à moi, il me serait peut-être possible de disposer de ma propre récolte et de la vendre privément et d'y faire mon bénéfice.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Avez-vous entrepris des mesures à cette fin?—R. Oui, par l'entremise de notre compagnie et nous avons obtenu des résultats très encourageants d'une maison centrale d'emballage à Burlington, exploitée par une compagnie de nos producteurs, et nous avons essayé, l'année dernière, pour la première fois dans l'histoire du Dominion, d'emballer des pêches dans un établissement central d'emballage.

Q. Les vendez-vous vous-même directement de votre établissement d'emballage ou cherchez-vous à trouver un marché pour ces fruits? R. Nos pêches qui ont été emballées dans l'Ouest, je crois, à Winnipeg et autres endroits dans l'Ouest. Nous croyons que si nous emballons nos pêches d'une manière convenable, choisissons celles qui sont mûres et fermes et les emballons dans des boîtes soumises à une réfrigération préalable, nous pouvons les placer profitablement sur le marché de Winnipeg et ailleurs. Nous avons une usine frigorifique à Grimsby, mais nous n'en avons pas à Burlington. La compagnie n'en est pas propriétaire, mais elle est la propriété d'une vingtaine de producteurs qui se sont lancés dans cette entreprise en dehors de la compagnie.

Q. Vous payez pour ce traitement?—R. Oui. La compagnie comme compagnie de producteurs de fruits ne pouvait pas entreprendre d'établir une usine de réfrigération à cause de l'injustice qui en serait résultée à l'égard de Grimsby, ou de Sainte-Catherine, ou de Burlington, ou d'aucun autre de nos centres d'expédition; mais comme les producteurs de Grimsby étaient très anxieux d'établir une usine de ce genre ils en ont eue une pour eux-mêmes et la compagnie paye pour le privilège de s'en servir, et le reste.

Q. Savez-vous ce qui a été sauvé par suite de la réfrigération préalable?—R. Je ne saurais vous donner ces chiffres.

Q. Vous ne perdez pas autant de fruits de cette façon que sans refrigération?—R. Non, le grand avantage de cette méthode c'est que nous avons pu démontrer l'opportunité d'établir dans ce district un plus grand nombre d'entrepôts frigorifiques, afin d'assurer la conservation de la récolte maxima pour une variété quelconque pendant une période d'une semaine ou peut-être de deux semaines. Dans le cas des pêches nous les avons conservées avantageusement pendant trois semaines, quinze wagons, et souvent cela arrive pendant la saison des pêches lorsque le rendement est à son maximum. Par exemple, la Fête du Travail tombe un lundi, le premier lundi de septembre. C'est un jour de congé. Ce jour tombe aussi pendant l'exposition de Toronto, et si la température est excessivement chaude dans ce temps-là...

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Elles mûrissent très vite?—R. Oui, vous pouvez comprendre facilement ce qui arrive. Dans le cours des deux dernières années nous avons pu entreposer quinze wagons de pêches justement pendant cette période, les conserver pendant trois semaines, puis les vendre avantageusement. Voilà des conditions qui pourraient s'étendre dans tout le district de la culture des pêches et aider merveilleusement à la solution du problème de la distribution. Maintenant, je vous ai soumis certaines données concernant le coût des paniers, et je vous déclare que le producteur a eu à supporter la perte de ce côté. Il lui a fallu l'endurer puisqu'il ne peut pas faire payer le coût de l'emballage par le consommateur.

Le président:

Q. Je vous ferais la suggestion que cela dépendrait de l'état du marché. Si la demande pour ces fruits était prononcée et que l'offre serait inférieure, vous ne pourriez pas faire payer le coût des paniers aux consommateurs.—R. C'est une denrée périssable et je ne crois pas que nous puissions inclure le coût de l'emballage dans le prix des fruits.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Les emballages ne servent qu'une fois?—R. Oui. Nous avons le prix du panier qui est presque le double de ce qu'il était en 1915. Maintenant, le prix de la boîte est de 30c. comparé à 16c. Le baril coûte 85 à 90c. comparativement à 42 et 45c.; presque le double. Notre main-d'œuvre coûte moins cher qu'en 1920 mais plus qu'en 1915.

Le président:

Q. Combien vous coûte la main-d'œuvre?—R. Maintenant?

Q. Oui.—R. 25c. l'heure.

Q. Pour des garçons ou pour des hommes?—R. Pour des hommes.

Q. Pour cueillir et emballer les fruits?—R. Pour les travaux de ferme en général. Pendant la saison de la récolte nous payerons davantage, mais la moyenne pour le travail de la ferme en général, émondage, arrosage, roulage, et autres travaux semblables, pour les hommes préposés aux tracteurs et autres employés, la moyenne sera probablement de 30c., 35c. et même 40c. l'heure; mais en général la moyenne pour l'année en question a été de 25c. pour les hommes, et 20c. pour les femmes. En ce qui concerne les taxes il y a eu une augmentation assez marquée. J'ai ici un exemple d'une propriété qui est voisine de la mienne pour laquelle l'évaluation est toujours restée au même montant et qui n'a pas été portée à une valeur plus élevée parce que les travaux de culture n'y ont pas été plus étendus et qu'il n'a réellement rien été fait à cette propriété. L'évaluation était de $2,250. En 1919 les taxes étaient de $25.03. Ces taxes ont augmenté jusqu'en 1922 alors qu'elles étaient de $88.31.

Q. Le coût des routes améliorées y est compris?—R. Une route, la Q. & G., comme on avait coutume de l'appeler; c'est une route provinciale maintenant de Hamilton à Niagara Falls.

Q. Je me demandais si la plus forte partie de cette taxe provenait du fait d'avoir obtenu de meilleurs chemins?—R. Non, au contraire. Ces choses nous ont conduit à penser que certaines concessions de la part des compagnies de chemins de fer sous le rapport des taux de transport ou peut-être d'une extension de la période nécessaire pour prendre soin du rendement maximum de nos récoltes, afin de multiplier nos débouchés, seraient assurément d'un grand secours en vue d'encourager l'esprit d'optimisme chez ceux qui se livrent à cette industrie et de ceux qui se proposent de s'y livrer parce que la plantation de nouveaux plants a diminué très sensiblement. Par exemple, cette année, la vente des

plants de pépinières ne représente qu'environ 60 p. 100 de celle de l'année dernière, ce qui est dû entièrement aux prix inférieurs qui ont été payés pour les fruits l'année dernière. Il n'y a pas le moindre encouragement à continuer la culture de plants aussi nombreux et cela dans le cours de quelques années exercera une grande influence sur cette industrie. Cela aura une influence sensible au point de vue des chemins de fer, du trafic, de la quantité de fruits qu'ils auront à transporter, et le reste. Bien que cette industrie puisse paraître peu considérable dans notre district elle représente une valeur de huit à dix millions de dollars par année. Je sais que nous ne pouvons pas suggérer une réduction importante dans les tarifs de marchandises, taux, et autres item semblables sans donner lieu à des discussions prolongées, cependant nous croyons que la dernière majoration des taux de marchandises qui a eu lieu en 1920, je crois, et au sujet de laquelle nous aurions aimé à être représentés, nous croyons que cette majoration était sans justification dans ce temps-là en particulier. Il n'y a aucun doute que cela a déterminé une tendance à limiter nos débouchés. Il y a certaines choses qui, croyons-nous, seraient de nature à élargir nos marchés ici même en Ontario et j'ai à l'esprit maintenant certains points qui sont négligés dans le présent tarif des fruits.

Q. Vous voulez dire le tarif du transport des fruits par chemin de fer?—R. Oui, le tarif mixte des denrées qui est actuellement en vigueur sur les lignes de chemins de fer; en d'autres mots, si le producteur ou l'expéditeur d'endroits comme Vineland, Jordan, Peachland, St-Cacherine et autres, font des expéditions sur certains endroits de la province par le chemin de fer Pacifique-Canadien il lui faudra payer les taux pour marchandises de deuxième classe. Pour vous donner un exemple le taux de notre centre sur Montréal, le tarif régulier pour les fruits est de 95c. le cent livres par messageries.

Q. Savez-vous que l'on exige de mes producteurs de sucre d'érable $3 le 100 livres en destination de Toronto?—R. C'est la tarif de première classe. Le sucre tombe sous le tarif de première classe.

M. GARDINER: Depuis la présente année seulement.

Le président:

Q. Tel a été le tarif, de $2 à $3 le 100 livres. Quelle était la valeur de votre produit la livre comparée au sucre d'érable?—R. A quel produit faites-vous allusion?

Q. Parlons des raisins.—R. Les raisins, 2½c. la livre.

Q. C'est bien bas, n'est-ce pas?—R. Non, c'est le prix de l'année dernière, $45.00 la tonne.

Q. C'est le taux que l'on vous demande? C'est le prix que vous vendiez?—R. C'était notre prix. Je parlais de la comparaison entre les taux de messagerie de 95c. comme tarif des fruits et les taux de deuxième classe de $2.25 en destination du même endroit. Maintenant pour les endroits par exemple le long du chemin de fer Pacifique-Canadien, entre Ottawa et Montréal, et qui sont dans le voisinage de Montréal—celui qui ne peut expédier par le Pacifique-Canadien—il y a beaucoup de gens qui sont obligés d'expédier par le réseau National parce qu'il n'y a pas, à leur gare, de ligne rivale, le Pacifique-Canadien—celui-là doit payer le tarif des marchandises de deuxième classe qui est de $2.25 comparativement à celui qui est à dix milles plus loin et qui paye le tarif de 95c. seulement. Nous sommes persuadés qu'il devrait y exister un tarif de denrée fixe, ce qui nous permettrait d'élargir et de multiplier nos débouchés, parce que le consommateur ne peut pas payer ce tarif de $2.25 contre celui de 95c. Et ensuite, l'endroit en question est Sainte-Anne, à vingt milles de Montréal—j'ai des amis qui y demeurent parce qu'ils ont des positions au Collège, et ils me disent qu'ils

[M. J. D. Fairbairn.]

doivent acheter leurs pêches à Montréal et les apporter eux-mêmes chez eux, parce que le marchand de Sainte-Anne n'a pas les moyens d'acheter ses pêches à Montréal et payer le taux de transport de Montréal à Sainte-Anne.

Q. Votre idée est que l'on devrait délivrer ces pêches en route, à Sainte-Anne, avec l'application du même tarif?—R. Au moins.

Q. Vous avez étudié cette question des tarifs des marchandises avec beaucoup d'attention?—R. Non, pas beaucoup.

Q. Avez-vous pu réaliser d'après quels principes on en faisait l'application?—R. Le fait m'a frappé que ce tarif doit être basé sur les charges que comporte le transport.

Q. Je dois vous avouer franchement que je n'ai pu saisir—peut-être que c'est ma faute, mais je n'ai pas pu saisir de principes fondamental dans l'application des taux de transport. Il ne doit pas en coûter plus cher à la compagnie de chemin de fer pour le transport des raisins à Sainte-Anne, vingt milles à l'ouest de Montréal, que pour les rendre à Montréal même?—R. Il ne doit pas en coûter un cent de plus.

Q. Nous envisageons cette question au point de vue national, comme doctrine économique cette méthode manque de sagesse, n'est-ce pas?—R. Oui. Il y a un bon nombre d'endroits, je crois—j'ai interrogé notre agent et il m'a laissé entendre qu'il n'y avait pas de tarif de fruits pour un assez grand nombre d'endroits dans le cas desquels le tarif de deuxième classe pourrait s'appliquer, et je sais que notre compagnie cherche autant que possible à étendre ses marchés. Elle désire atteindre les petites villes de la province et ce sont exactement ces petites villes qui ne sont pas comprises dans l'échelle tarifaire.

Q. Avez-vous soumis cette question à la Commission des chemins de fer?—R. Non, pas récemment. Nos producteurs se sont fait représenter en différentes occasions auprès de la Commission des chemins de fer lorsque quelques-unes de ces augmentations ont été effectuées, mais je suis sous l'impression que lorsque l'augmentation des taux des messagerie a été décidée la Commission des chemins de fer a apprécié le fait que les taux ne devraient pas être déraisonnablement onéreux pour l'industrie fruitière; et nous avons eu trois augmentations des taux de marchandises contre une augmentation des taux de messagerie, ce qui est tout à fait conforme au genre de service que ces compagnies ont cherché à nous donner, et nous ne nous plaignons pas de l'augmentation du tarif des messageries vu que la question a été envisagée avec modération. Les compagnies de messageries ont cherché par plus d'un moyen à améliorer leur service et nous sommes bien prêts à accepter l'assistance d'un meilleur service de même que le tarif en vigueur.

Q. Est-ce que votre district est desservi par le réseau National et par le Pacifique-Canadien?—R. Oui, pour une partie du district.

Q. J'aimerais bien connaître votre opinion au sujet de savoir s'il y existe une différence sensible dans la qualité du service donné par les deux lignes de chemin de fer?—R. Vous devez vous rendre compte que je ne vous exprimerai qu'une opinion personnelle?

Q. Oui?—R. Avant la formation de notre compagnie, comme je vous l'ai dit, je vendais personnellement ma propre récolte, et je dois vous dire que je préférais toujours faire affaires avec le P.C. et j'ai toujours agi ainsi chaque fois que j'ai pu le faire. Lorsque ces deux lignes allaient au même endroit je me servais du P.C. à cause du service. J'avais à la fin de l'année moins de réclamations à faire pour règlements, ces questions étaient réglées plus rapidement et d'une manière plus agréable; j'ai des réclamations présentement en souffrance qui datent de cinq ou six années avec le Grand-Tronc, la *Canadian Express Company* et je ne m'attends pas à les voir réglées, mais avec le Pacifique-Canadien des conditions de ce genre n'ont jamais existé.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Après tout, depuis le changement de direction, avez-vous constaté une amélioration de ces conditions?—R. Oui, décidément pour l'année dernière. Mais notre opinion était que nous avons grandement contribué à cette amélioration. Je veux dire que notre compagnie y a contribué en ce qu'elle a pu déterminer à l'avance le nombre probable de wagons frigorifiques nécessaires pour tel et tel endroit. Elle a pu soumettre ces renseignements à la compagnie et cette dernière est allée jusqu'à placer un homme à Hamilton dont l'unique fonction était de s'occuper de trouver des wagons frigorifiques et de voir qu'il y en eût chaque jour un nombre suffisant à chaque centre d'expédition, et je désire déclarer en toute justice pour la compagnie de chemin de fer que nous n'avons jamais eu un aussi bon service que celui de l'année dernière. Il n'y a pas eu une seule journée où nous avons manqué de wagons frigorifiques tandis qu'en 1920, des fois il aurait fallu 15 ou 20 wagons, et la compagnie nous en envoyait 3. Cela est arrivé en plusieurs occasions et tout l'espace disponible sur une distance d'un demi-mille autour de la gare était encombré de fruits attendant toute la nuit et tout le dimanche parce que les wagons frigorifiques n'étaient pas rendus ainsi qu'on l'avait demandé. Ces conditions n'existaient pas l'an dernier. Réellement les conditions ont été très satisfaisantes. Probablement vous êtes au courant des majorations qui ont été effectuées de temps à autre. Au mois de mars 1918 une majoration de 15 pour 100. Au mois d'août 1918, il y a eu une majoration de 25 pour 100, cette augmentation de 25 pour 100 annulant l'augmentation de 15 pour 100 du mois de mars précédent. En 1920 il y a eu une majoration de 20 pour 100.

Q. Vous parlez des taux des marchandises et non des messageries?—R. Oui, des taux des marchandises. Maintenant, la multiplication de ces taux a eu pour résultat d'augmenter le tarif de l'Est de 80 pour 100 approximativement, tandis que l'augmentation des taux de l'Ouest a été de 50 pour 100. Je vous donne une comparaison de ces taux à partir de certains endroits de notre district, comme par exemple de Ste-Catherines à Montréal. Le tarif était de 31 c. en 1914.

Q. 31c. le cent livres?—R. Oui, monsieur. Il est actuellement de 55c., soit une augmentation de 79 pour 100.

Le président:

Q. Laissez-moi vous poser une question ici. Avez-vous jamais envisagé la question de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre que les compagnies de chemin de fer ont dû subir depuis 1914?—R. Je suppose, monsieur le président, qu'elles doivent payer davantage. D'un autre côté, je suppose que le volume total de leur trafic est plus considérable et qu'elles sont plus en mesure que nous de faire face à cette augmentation. Notre volume total n'est pas plus considérable, de fait, il est moins élevé. J'envisage la chose à notre point de vue.

Q. Nous cherchons à l'envisager à tous les points de vue.—R. Je le reconnais, mais je dois la considérer à mon point de vue.

Q. Sans doute que vous devez le faire, et je ne veux pas limiter votre manière de nous soumettre vos remarques. Mais voulez-vous répondre à cette question: Quelle comparaison pouvez-vous faire entre les salaires payés aux employés dans votre district et les salaires gagnés par les hommes d'une même éducation et d'une même capacité physique dans d'autres industries?—R. Les salaires des derniers seraient, je dirais, trois fois plus élevés.

M. Gardiner:

Q. Trois fois plus élevés, du moment qu'il n'y a pas de chômage?—R. Oui.

Q. Savez-vous si vos hommes travaillent tout le temps?—R. Oui. Nos hommes sont employés pendant la plus forte partie de l'année, pendant douze mois, et le salaire courant pour un homme marié varie de $500 à $700 par année.

[M. J. D. Fairbairn.]

tandis qu'un employé sur chemin de fer gagnera $1.500 par année, ou plus, s'il travaille pendant douze mois.

Le président:

Q. Les ingénieurs, chauffeurs et conducteurs gagnent beaucoup plus de $1.500 par année?—R. Oui. J'ai dit trois fois plus élevés. C'est ainsi que je le calculais. Ils gagneraient trois fois plus et probablement plus. Nos hommes ne font pas en moyenne $700, mais les meilleurs d'entre eux atteignent cette moyenne de $700.

M. Gardiner:

Q. Que voulez-vous dire par vos hommes?—R. Je veux dire les hommes mariés travaillant sur une terre fruitière pendant les douze mois de l'année.

Q. Ils n'ont pas plus de $700 par année pour voir à leur entretien?—R. Non.

Le président:

Q. Est-ce que le loyer de la maison est compris en plus du salaire pour un homme marié?—R. Oui, en certains cas, mais probablement pas en général.

Q. Il lui faudra payer son loyer en plus?—R. Oui, mais seulement un loyer de $3, à $5 par mois.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Quel sorte de logement peut-il avoir pour $3 ou $5 par mois?—R. Il aura une maison avec quatre ou cinq pièces.

Q. Avec l'eau dans la maison et les tuyaux ordinaires d'égout?—R. Non.

Q. Aurait-il l'eau dans la maison?—R. Non, il lui faudrait l'y transporter. Je vous donnais certaines comparaisons des taux de marchandises entre Ste-Catherines et Montréal. De Grimsby à Cochrane le tarif était de 51c, en 1914; actuellement il est de 91.5, soit une augmentation de 75 pour 100. Le tarif de Burlington à Ottawa était de 29c. en 1914; il est présentement de 52.5, soit une augmentation de 84 pour 100. De Stoney Creek à Winnipeg le tarif était de 66c. en 1914, il est actuellement de $1.06, soit une augmentation de 61 pour 100.

Le président:

Q. Ce tarif pour Winnipeg est passablement bas?—R. Il est de $1.06.5 basé sur la distance-milles.

Q. Combien payez-vous pour Montréal?—R. 55.5.

Q. C'est un distance d'environ 350 milles?—R. Oui.

Q. Et quelle est la distance jusqu'à Winnipeg?—R. 1,400 milles, ou à peu près cela.

Q. Une chose qu'il faut envisager en fait de tarif de chemins de fer c'est que plus longue est la distance meilleur marché sera le coût du transport par malle?—R. Oui, dans les cas où l'on tient compte de la distance. La moyenne des augmentations d'après les chiffres que je viens de vous soumettre est de 82.5 pour 100 comparativement aux taux de 1914. Je vous ai fait voir les conditions existant en 1914 concernant le coût de l'emballage, les taxes, la main-d'œuvre et je viens de vous décrire les conditions actuelles concernant les taux des marchandises, et le reste. Les prix que nous avons obtenus l'année dernière pour nos fruits, sur toute la ligne, à l'exception des framboises rouges, ont été assurément plus bas que ceux qui ont été obtenus en 1914, et cependant nous avons eu à supporter les augmentations dans tout ce qui contribuait au coût de notre production.

Q. Dites-moi ceci: est-ce que ces prix inférieurs de l'automne dernier étaient dus à une récolte très abondante?—R. Oui, en partie assurément. Mais à mon sens, la superficie cultivée en fruits tendres n'est pas assez considérable pour fournir la population du Canada, si nous pouvions atteindre tous ceux qui veu-

[M. J. D. Fairbairn.]

lent en avoir et transporter nos fruits où ils le désirent. La moitié de la population du Canada n'a pas le privilège, ni l'occasion d'en acheter. Nous ne pouvons jamais espérer produire dans le Dominion du Canada plus de fruits tendres que n'en pourra consommer la population, parce que la région qui en récolte est, géographiquement parlant, trop circonscrite, trop petite. On ne peut cultiver des fruits tendres que dans les parties méridionales du Canada et dans la Colombie britannique.

Q. Vous parlez des pêches, des abricots et des cerises?—R. Non. On peut cultiver des cerises le long de la rive nord de nos lacs et dans Québec. Je veux parler des pêches et des fraises.

Q. Nous cultivons des fraises?—R. Pas assez pour en faire un commerce, et pas comme culture exclusive.

Q. Mais les gens peuvent en cultiver dans tout le pays. Nous avons ici un monsieur de l'Ile du Prince-Edouard qui affirme qu'on cultive des fraises dans cette province. —R. Oui, mais en dehors de la péninsule de Niagara, des parties sud-est des comtés d'Essex et de Kent, et de la vallée Okanagan dans la Colombie-Britannique, on ne cultive pas ces fruits suffisamment pour en faire un commerce.

L'hon. M. Tolmie:

Q. On cultive des fraises sur l'île Vancouver.—R. Oui, et aussi une certaine quantité dans la Nouvelle-Ecosse. Mais d'une manière générale, nous ne pouvons espérer, à mon avis, combler les demandes de fruits tendres, même si nous faisons un effort spécial dans ce but. Nous avons encombré les marchés de Montréal et d'Ottawa, mais les localités éloignées n'ont pas été atteintes du tout.

Le président:

Q. Avez-vous lu le livre de M. Shapiro, de Californie?—R. Oui, monsieur.

Q. La situation en Californie ressemblait à celle dont vous vous plaignez aujourd'hui, je crois?—R. Elle est semblable jusqu'à un certain point, j'imagine.

Q. La difficulté a été surmontée grâce à la coopération?—R. Oui.

Q. D'après ce que je comprends, leur système consistait à lier par un contrat à long terme les producteurs de certaines fruits spécifiés, et cela donnait aux chefs du mouvement une garantie de plusieurs années pour développer leur plan. Avez-vous des projets de ce genre, monsieur Fairbairn?—R. En partie seulement, monsieur. La différence entre nos conditions et celle de la Californie, c'est que dans cette dernière région, 85 p. 100 des fruits produits, dans les variétés que nous récoltons, n'étaient pas envoyés au marché à l'état frais, mais absorbés par les sécheries et les conserveries, et 15 p. 100 seulement mis sur le marché à l'état frais. Dans notre cas, les proportions sont renversées; 95 p. 100 sont vendus à l'état frais, et 15 p. 100 seulement sont achetés par les conserveries. J'ai eu ce renseignement de M. Shapiro lui-même.

M. McKay:

Q. Ce système ne pourrait s'appliquer actuellement au Canada?—R. Non, pas actuellement.

Q. Supposons que nous prenions la situation dans l'ouest d'Ontario, avec tout son approvisionnement de fruits frais, comment pourriez-vous, sous le régime des taux excessifs de transport, fournir des localités comme Arnprior et autres endroits sur la rivière Ottawa? Les fruits sont d'un prix si élevé, que le peuple peut à peine y toucher, tandis qu'il s'en perd pour des milliers de dollars.—R. C'est bien vrai. Ce que je veux démontrer, c'est qu'il y a une certaine partie de notre district qui est forcée d'expédier tous ses fruits à des endroits situés sur le Canadien-National à cause de la différence des taux de transport. Elle n'a pas la

[M. J. D. Fairbairn.]

chance de desservir les endroits sur le Pacifique, par suite du fait qu'elle doit payer le taux de deuxième classe, qui est d'un tiers à deux ou trois fois plus élevé, suivant la localité dont il s'agit. Il y a aussi des inégalités dans le tarif de transport; par exemple, dans notre propre district, Ste-Catherine, situé à sept milles de Vineland par chemin de fer, je crois, et en allant au delà, Burlington, puis Niagara-Falls, Bridgeburg, Stevensville, et un lot d'autres endroits, ne sont pas dans le tarif de transport, et si l'on veut expédier des fruits de ces localités, il faut payer le taux de deuxième classe.

M. Bouchard:

Q. Dois-je comprendre qu'il y a des taux différents sur le Canadien-National et le Pacifique?—R. Je ne comprends pas la question.

Q. Les taux de transport sont-ils différents sur le Pacifique?—R. Non, mais si j'expédie de Vineland, qui est situé sur le Grand-Tronc ou le Canadien-National, à quelque endroit sur le Pacifique, il faut que je paie le taux de deuxième classe.

Q. Pourquoi cela? Y a-t-il quelque raison?—R. Il nous faut accepter cela, je présume.

Le président:

Q. Vous ne connaissez pas de raison?—R. Non. Cela gêne notre commerce et enraye l'extension de notre marché.

Q. Lorsque vous vous plaignez, que vous répond-on?—R. Je ne puis dire si cette question a été portée à l'attention de la Commission des chemins de fer.

Q. Vous devriez la présenter en insistant de toutes vos forces. C'est une question d'importance réelle pour le peuple du Canada, que du moment que les fruits peuvent être transportés sans perte, ni pour les chemins de fer, ni pour le public, tous les endroits du Canada devraient être placés sur une même base équitable. C'est-à-dire que le coût du transport devrait être considéré en premier lieu, et que les petites localités comme les grandes devraient avoir le privilège de recevoir leurs fruits transportés au même taux?—R. Oui.

Q. Il me semble que c'est là une question d'intérêt public.—R. Certainement.

Q. Si l'on appliquait ce principe, croyez-vous que cela augmenterait énormément vos ventes?—R. Nous croyons que notre marché prendrait une expansion merveilleuse.

Q. Je comprends que l'automne dernier, il y a des endroits en Ontario où les fruits ont pourri sur le terrain, parce que cela ne payait pas de les ramasser, tandis que dans d'autres localités du Canada, on payait des prix relativement élevés pour avoir des fruits, et on aurait joyeusement consommé tous les fruits qui se sont perdus, si les taux de transport avaient été assez bas pour distribuer ces fruits aux consommateurs à des prix raisonnables.—R. Nous le croyons. En 1920 il y eu des milliers de tonnes de pêches délicieuses et succulentes qui n'ont pas été cueillies. En 1921, la récolte a été moins abondante, et nous avons tout cueilli.

Q. Avez-vous des conserveries ou des sècheries dans votre district?—R. Il n'y a encore rien de fait pour sécher les fruits par évaporation naturelle ou industrielle. Nous avons demandé au gouvernement fédéral de faire quelques expériences cette année au sujet du séchage des fruits, et on nous a donnés l'assurance qu'il serait entrepris quelque chose. Vous comprendrez que nos fruits diffèrent de ceux de Californie. Ils diffèrent par la teneur en sucre, en eau et en d'autres parties constituantes. Pour les sécher et faire concurrence aux fruits de Californie, il faut réussir à garder le type riche en couleur de ces derniers, car un fruit séché qui n'a pas la couleur que le public a coutume de voir, ne se vendrait pas. Nous ne pouvons entreprendre cette industrie, de sorte que nous avons demandé

[M. J. D. Fairbairn.]

de faire les expériences préliminaires, afin de savoir si la chose est pratique ou non.

Q. Permettez-moi de vous demander: qu'est-ce qui empêcherait votre district de devenir un centre possédant plusieurs conserveries, ou en a-t-il actuellement? —R. Non, monsieur, certainement nous n'en avons pas.

Q. Vous avez les fruits, mais quelquefois le marché vous manque. Je ne suis pas un producteur ni un marchand de fruits, mais il me semble que vous devriez avoir des conserveries où le surplus de vos fruits pourrait être conservé ou confit? —R. Je suis de cette opinion. Mais je ne connais pas assez l'industrie des conserveries pour dire si l'entreprise sera oui ou non rémunératrice, ou praticable. Nous avons eu des conserveries dans tout le district. Je ne sais ce qui leur est arrivé, peut-être que vous pouvez le savoir mieux que moi. Quelques-unes sont fermées, et toutes semblent être achetées cette année pour passer sous une seule administration.

Q. Qui les achète?—R. La Canadian Canners, je crois.

Q. Ce n'est pas la Dominion Canners? R. Non, mais je présume que celle-ci fait partie de l'organisation, malgré que j'aie compris que la première a la majeure partie des actions. La conserverie de Jordan ferme cette année. Je comprends, malgré que je n'en sois pas certain, que celle de Vineland doit fonctionner, mais ce n'est qu'un ouï-dire. Beamsville a une conserverie, et Grimsby en a deux.

M. McKay:

Q. Ce sont des conserveries indépendantes?—R. Il y a une conserverie indépendante à Grimsby et une autre à Vineland. Je ne sais rien à ce sujet de celle de Ste-Catharines. Je ne suis pas sûr, mais je pense que St-David en a une appartenant à la Dominion Canners.

M. Chaplin: Il y a environ vingt conserveries dans le comté de Lincoln. La moitié d'entre elles environ appartiennent à la Dominion Canners, et les autres sont indépendantes. Celles-ci n'ont pas fait de profits. Je comprends, comme l'a dit M. Fairbairn, qu'il semble se faire actuellement une coalition, afin de les remettre toutes en plein fonctionnement. Je ne sais rien du tout de la base des conventions faites.

Le témoin: Non, monsieur, nous n'en avons pas. Nous voulons que l'autre industrie soit un succès, si possible. C'est ce que l'avenir nous dira.

L'hon. M. Tolmie:

Q. D'après ce que vous savez, la combinaison les mettrait en meilleure posture pour continuer leur industrie?—R. Je n'ai rien entendu dire là-dessus. Je ne connais absolument rien à ce sujet.

Le président:

Q. Passons au sujet suivant.—R. Je voudrais faire remarquer au comité qu'en 1904, le taux alors en vigueur pour Winnipeg était de 84c., et que, lorsque fut établie la première Commission des chemins de fer, nous avons fait des plaintes au nom de l'industrie fruitière, et nous avons obtenu un taux spécial de 63c.; il en est résulté que l'année suivante il a été expédié au delà de 100 wagons de fruits de plus à Winnipeg. Quelques-uns de nos producteurs ont affirmé que si on nous donnait un taux spécial pendant une certaine période de l'année durant la période de plus grande abondance, je sais qu'il est bien difficile d'établir un plan de ce genre, l'idée que j'ai en vue, c'est que si nous avions une réduction durant la période de plus grande abondance pour une récolte en particulier...

Q. Quand se produit cette plus grande abondance? En septembre?—R. Oui, le mois de septembre est le mois d'abondance pour presque toutes les récoltes—

[M. J. D. Fairbairn.]

cette réduction nous aiderait beaucoup à ouvrir de nouveaux marchés dans les provinces Maritimes aussi bien que dans l'Ouest.

M. McKay:

Q. Vous voulez parler des pommes?—R. Non, surtout des pêches et des raisins.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien de temps durerait cette période?—R. De quatre à six semaines.

M. Hammell:

Q. Y a-t-il moyen de placer ces fruits en entrepôts froids?—R. Nous pourrions faire durer la livraison environ trois semaines de plus en employant des entrepôts froids. Nous avons prouvé cela avec l'entrepôt organisé à Grimsby. Nous avons acheté l'ancien poste d'expérimentation du gouvernement, et en détruisant les divisions intérieures, nous l'avons transformé en un dépôt pour le commerce de nos fruits. Il fonctionne à sa pleine capacité et avec satisfaction mais il nous faudrait des établissements semblables à chacun des points d'expédition, et cela nous aiderait beaucoup; mais il y a encore d'autre chose à faire. Nous pourrions geler les fraises et les framboises et les garder tout l'hiver pour les vendre aux conserveries à mesure qu'elles en auraient besoin.

Q. Avez-vous déjà essayé d'expédier des pêches en Europe?—R. Nous l'avons fait l'année dernière, mais en petite quantité. Le ministre provincial d'Agriculture, M. Doherty, a dit qu'il voulait entreprendre quelques expériences dans cette voie, cette année même, et je crois qu'il travaille conjointement avec notre compagnie pour faire des expériences à ce sujet.

M. Munro:

Q. Faites-vous usage de postes de refroidissement préalable?—R. Oui, à Grimsby.

Q. Trouvez-vous que c'est un désavantage de ne pas avoir suffisamment de ces postes?—R. Oui, c'est un fort désavantage. Si nous en avions un à chaque point d'expédition, comme celui de Grimsby, cela ferait une différence extraordinaire.

L'hon. M. Tolmie:

Q. De combien de temps ce refroidissement préalable prolonge-t-il la période d'expédition des pêches? Combien de jours en plus?—R. Bien, nous pourrions les garder avec avantage pendant trois semaines de plus. Nous avons fait un essai à ce propos. Nous en avons gardé trois semaines, et nous avons ensuite vendu 10 à 15c. de plus le panier que le prix reçu durant la plus grande période d'abondance.

Q. De sorte que le refroidissement préalable serait d'un immense avantage?—R. Oui. Nous pourrions expédier des pêches à Edmonton sans aucune difficulté.

Q. Combien coûterait à peu près un établissement de ce genre?—R. Environ $200,000.

Q. Quelle serait en wagons la capacité de cet établissements?—R. Je sais que nous avons eu en même temps 15 wagons de pêches, avec d'autres produits. Je suppose qu'on y pourrait mettre 20 à 25 wagons.

Q. C'est à peu près la capacité de votre établissement de Grimsby actuellement?—R. Oui, c'est à peu près cela, ou un peu moins.

Q. Pendant combien de mois de l'année faites-vous usage de cet établissement pour l'entreposage des fruits?—R. Environ huit mois—neuf mois.

Q. Vous en servez-vous aussi pour garder les pommes?—R. Oui, nous l'avons débarrassé il y a un mois environ seulement.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Quelles sortes de pommes envoyez-vous au marché ensuite? R. Nos opérations sont terminées maintenant.

Q. Quelle a été la dernière variété?—R. Nous avons sorti dernièrement des McIntosh en parfaite condition.

Q. Se sont-elles bien vendues sur le marché?—R. Très bien, ainsi que les Spy, les Greening et les Baldwin.

Le président:

Q. Que cultivez-vous dans votre district?—R. Vous voulez parler des pommes?

Q. Oui.—R. Les Duchesse sont les premières des pommes d'été; puis les Jaune-Transparente et les Astrachan dans le mois d'août, ensuite les Wealthy et les Gravenstein pour les principales variétés d'automne; plus tard les Greening, les Fameuse, les Spy et les McIntosh rouge, ensuite les Baldwin.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Des Jonathan?—R. Pas de Jonathan, ni de Délicieuse.

Q. Les Délicieuse ne viennent pas dans votre district?—R. On n'en plante pas pour le commerce.

Q. Jusqu'à présent, avez-vous constaté quelques signes de maladie sur la Délicieuse?—R. Non, nos arbres ne sont pas vieux encore. Les plus vieux que je connaisse ont environ dix ans.

Q. Prennent-elles une belle couleur?—R. Oui.

Le président:

Q. M. Fairbairn, je pense que j'ai quelques chiffres sur le coût de production. Si vous avez fini de dire ce que vous aviez à dire, vous pourriez passer à ce sujet, mais je ne veux pas vous presser...R. Je veux vous indiquer une autre chose, tandis que nous sommes sur la question du transport: c'est que pendant un grand nombre d'années nos expéditeurs ont eu le privilège de la halte en cours de route, ou déchargement incomplet, et expédiaient vers l'Ouest et dans les Provinces maritimes, s'arrêtant à nombre d'endroits. Maintenant ce privilège a été aboli, et actuellement nous ne pouvons faire halte qu'en trois endroits différents en payant $6 chacune pour les deux premières haltes. En d'autres termes, nous pouvons consigner un wagon pour Halifax, et l'ouvrir deux fois en cours de route en payant $6 chaque fois, ou nous pourrions expédier sur Brandon et faire halte deux fois pour vendre une partie du chargement en payant $6 chaque fois en sus du taux régulier. Le privilège dont nous avons joui depuis 25 ans et plus, c'était d'ouvrir plus souvent notre wagon en allant dans l'ouest ou dans l'est. Le nombre d'endroits où l'on peut placer une charge complète de wagon sont relativement peu nombreux comparés aux localités d'Ontario, où l'on peut expédier des charges entières, de sorte que si l'on nous faisait quelques concessions à ce sujet, cela nous aiderait beaucoup à agrandir notre marché ou la zone que nous pourrions atteindre.

Q. Avez-vous porté une plainte à ce sujet devant la Commission des Chemins de fer?—R. Je crois que cette question a été discutée. M. Bunting, je crois, l'a présentée à la Commission des Chemins de fer il y a un an ou deux.

Q. Qui est M. Bunting?—R. C'est un des plus anciens producteurs de fruits du district de Niagara, résidant à Ste-Catharines.

M. Hammell:

Q. Est-il allé comme citoyen devant la Commission des Chemins de fer?—R. Non, comme représentant de l'Association des producteurs de fruits de Niagara. Il a eu des relations avec cette société depuis ses débuts, il y a vingt ans. Maintenant, vous demandiez quelques chiffres à propos du coût.

[M. J. D. Fairbairn.]

Le président:

Q. Ces chiffres nous intéresseraient beaucoup, parce que les producteurs de la Colombie-Britannique ont établi leur coût de production dans un mémoire, puis nous avons quelques chiffres pour la Nouvelle-Ecosse, le Nouveau-Brunswick ainsi que pour l'Ile du Prince-Edouard.—R. Bien prenons par exemple les fraises. En 1920, 21 et 22, le rendement moyen a été de 258 cageots de 27 paniers à l'acre. Le revenu brut pour ces trois mêmes années, 1920, 21 et 22 a été: en 1920, $859.20; 1921, $613.34 et 1922, $488.30. Le coût par acre en 1922,—je n'ai pu trouver d'autres chiffres, mais j'ai ceux de 1922: main-d'œuvre, $256; engrais, $85; emballages, $100 et frais généraux, $35.

Q. Les frais généraux comprennent l'intérêt sur le placement?—R. Non, monsieur, la surveillance, laissant de côté l'intérêt et les taxes. C'est là le juste coût de production en laissant ces deux item de côté.

Q. Comme si vous aviez des terres de la Couronne reçues en cadeau?—R. Oui, monsieur. Dans les trois dernières années, nous n'avons pu établir un solde créditeur.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Dans un district développé, l'augmentation naturelle du prix de la terre fait plus que compenser pour l'intérêt?—R. Dans un district en voie de développement?

Q. Oui?

M. Hammell:

Q. Quel est le coût moyen de la terre à l'acre?

Le président:

Q. C'est l'opinion des gens de l'Ouest que vous gardez réellement votre terre dans l'espérance de la vendre?—R. M. Chaplin me rappelle que nos terres diminuent de valeur. Nous croyons avoir atteint le plus haut prix des terres il y a quelques années.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien vaut une terre plantée en diverses variétés de pommes comme des Spy, combien à l'acre?—R. Bien si je pouvais acheter dans notre district, je paierai joyeusement $500 l'acre. Il n'y en a pas à vendre. Il n'y a jamais de terre comme cela à vendre.

M. Hammell:

Q. Quel est le prix moyen de la terre entre Hamilton et Ste-Catherines?—R. Bien le prix moyen de la terre plantée en...

Q. Je veux parler des vignobles?—R. Avec de bonnes bâtisses si l'étendue est assez forte, s'il s'agit d'un achat de 5 ou 6 acres, avec de bonnes bâtisses, vous paierez probablement de $1,000 à $1,500 l'acre. De fait, je connais un ou deux cas où il a été payé $1,500 à $2,000 l'acre pour une superficie assez réduite avec de bonnes bâtisses, mais s'il s'agit de 20 ou 50 ou 100 acres, avec de bonnes bâtisses, il reste ordinairement une certaine partie non plantée. Il n'y a pas de terre plantée qu'on pourrait avoir à moins de $500, $600 ou $700 l'acre, et même $1,000.

L'hon. M. Tolmie:

Q. S'il s'agit de 10 acres, cela coûterait $500 l'acre?—R. Oui.

Q. Combien faut-il de temps pour établir un verger de Spy en plein rapport?—R. C'est l'une des pommes les plus lentes à produire. Le plein rapport n'est réalisé qu'au bout de 15 à 18 ans.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Il faut commencer jeune pour faire de l'argent avec ce système? R. Oui.

Le président:

Q. Que dites-vous du mode de comptabilité qui laisse de côté des frais généraux comme l'intérêt du capital investi et les taxes?—R. Cela me semble le mode généralement adopté.

Q. J'ai remarqué que M. Newman a fait la même chose. Nous avons eu d'autres experts qui sont venus et sont d'un autre avis, mais de la multiplicité des avis surgit la sagesse.—R. Le total que je vous ai donné pour la main-d'œuvre est $476 l'acre, tandis qu'il était de $488 en 1922.

M. Hammell:

Q. Combien reste-t-il de profit net au producteur? Quel est le prix de vente à l'acre?—R. Je n'ai pas la moyenne pour la dernière année, mais elle serait à peu près de 8c.—8½c. à 9c. le panier.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Combien de livres mettez-vous dans ces cageots?—R. 27 paniers. Je ne sais combien il y a de livres.

M. CHAPLIN: Il y a deux cageots par 100 livres.

Le TÉMOIN: C'est environ 48 livres par cageot.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Un cageot de fraises pèse autant que cela?—R. Oui, il y a 27 paniers.

Le président:

Q. Quel est le résultat approximatif d'après votre base?—R. Pour les fraises?

Q. Oui?—R. Quel est le rendement?

Q. Quel est le profit ou la perte à l'acre? C'est ce que nous cherchons, n'est-ce pas?—R. $12 l'acre.

Q. De profit?—R. Oui, monsieur.

Q. Bien, maintenant si vous ajoutez les taxes?—R. Le loyer de la terre serait de $20 l'acre, si vous voulez entrer le loyer. Les taxes s'élèveraient à environ $7 l'acre.

Q. Alors il y a une perte pour vous. Si vous comptez vos frais généraux, et je pense que vous devriez le faire, il y aurait une perte de $15 l'acre pour vos fraises de l'année dernière?—R. Oui.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Etait-ce une mauvaise année?—R. Non, l'année n'a pas été mauvaise.

Q. Perdez-vous autant d'argent tous les ans sur vos fraises?—R. Docteur, le rendement de l'année précédente a été $613. Cela fait une légère différence, peut-être une centaine de dollars pour cette année-là.

Q. De profit?—R. De profit sans compter l'intérêt et les taxes.

Q. Prenez les cinq dernières années, et calculez combien ces années vous ont rapporté—R. Les cinq dernières années ont été les meilleures que nous ayons eues depuis vingt ans.

Q. De sorte que les cinq années antérieures n'ont pas été aussi bonnes?—R. Antérieurement à quelle année?

Q. En commençant aux cinq dernières années et en reculant de cinq autres années?—R. Non, 1910 à 1915 n'ont pas donné un aussi bon résultat que les années 1915 à 1920. Celles-ci ont été les meilleures de toutes pour les fraises, les framboises rouges, les cerises, les pêches et les raisins.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. A quoi attribuez-vous ce peu de profit? Est-ce dû au coût excessif de la main-d'œuvre, ou aux bas prix sur les marchés?—R. Cela dépend des deux causes.

Q. A combien évaluez-vous l'augmentation du coût de votre production durant les cinq dernières années sur les cinq années antérieures?—R. Bien, c'est à peu près de 40 à 50 p. 100. Les barils, les boîtes et les paniers ont augmenté de 50 p. 100. Les taxes sont augmentées de plus de 50 p. 100, mais l'augmentation de la main-d'œuvre n'a pas été aussi forte.

Q. Combien vous coûte la cueillette par cageot? Donnez-vous la cueillette à contrat, à tant le cageot?—R. Pas d'une manière générale. La cueillette se fait à la journée.

Q. Y a-t-il des contrats accordés pour la cueillette des cassis, des framboises et des fraises?—R. Pour les cassis, nous payons à la livre.

Q. Combien payez-vous à la livre?—R. Pour la cueillette?

Q. Oui.—R. Nous payons 4½c. Nous payons environ 2c. pour les fraises; 3 à 4c. pour les framboises et 4½c. à 6c. pour les gadelles, et ainsi de suite. Cela dépend de la récolte et de l'année.

Q. Quelle variété de mûres cultivez-vous? Himalaya ou Evergreen?—R. Je croyais que vous parliez des cassis. Nous ne cultivons pas de mûres noires. Vous voulez parler des grosses mûres Logan?

Q. En cultivez-vous?—R. Non, pas beaucoup.

Le président:

Q. Je vais vous lire ce que M. Dewart de l'Ile du Prince-Edouard a dit sur le coût de production des fraises à l'acre: Loyer du terrain, $28; préparation du sol, $5.80; engrais, $40; plants, $28; plantation, $12; sarclage, $30; paille $24; cageots, $37; paniers, $37; cueillette, $125; mise sur le marché, $40; cela fait un total de $406. Il dit qu'il a récolté 5,000 paniers l'année dernière, et que son profit a été probablement de $350 à l'acre.—R. Bien, je suis très content qu'ils soient aussi fortunés là-bas.

M. HAMMELL: Il a vendu 15c. le panier.

Le TÉMOIN: C'est deux fois notre prix de vente.

L'hon. M. TOLMIE: Où M. Dewart a-t-il vendu ses fruits?

Le PRÉSIDENT: Il les a vendus à Sydney et une petite quantité à Charlottetown.

Le président:

Q. Le marché de Toronto et de Hamilton n'est pas aussi bon que celui de Sydney?—R. Il ne pouvait l'être l'année dernière. J'ai donné le prix payé par notre compagnie.

Q. Est-ce dans un grand centre industriel?—R. Ces prix sont ceux de notre compagnie pour l'année dernière.

M. Hammell:

Q. N'y a-t-il pas une grande différence dans le rendement? Votre rendement a été de 7,066 paniers?—R. Oui.

Q. M. Dewart a dit que son rendement a été de 8,000 paniers.—R. Il y a une différence de $70 dans le coût de la production. Le nôtre est plus élevé de $70. C'est bien possible.

Le président:

Q. Je voulais vous laisser savoir qu'il compte le loyer de la terre, $28.—R. Oui, j'ai dit que le loyer serait de $20 pour un bon terrain destiné à la culture des fraises et des framboises.

[M. J. D. Fairbairn.]

M. Hammell:

Q. Son loyer est de $28?—R. Je voulais rester dans de justes limites.

L'hon. M. Tolmie:

Q. C'est une bonne chose.—R. Notre compagnie s'est efforcée de vous préparer quelques chiffres relativement au coût de production et je les ai ici. Je n'accepte pas volontiers l'un des articles, le coût au détaillant, mais M. Baxter m'a donné ces chiffres au cas où ils pourraient servir à jeter quelque lumière sur la situation, et je vais vous les lire. Pour les prunes en paniers de 11 pintes vendus à Toronto, Montréal, Québec, Halifax, North-Bay et Winnipeg, prix net payé au producteur, c'est-à-dire ce que la compagnie nous a payé dans chaque cas: 18c. pour un panier de 11 pintes. La compagnie retire pour son travail, 4c.

Le président:

Q. Sur ces 18c., vous fournissez les paniers?—R. Oui, au coût de 9c. pièce, puis nous avons payé pour la cueillette, le transport au chemin de fer, etc. Puisqu'il est question des paniers, permettez-moi de vous dire—il me semble que j'ai déjà donné le prix des paniers.

Q. Oui, vous l'avez donné.—R. Il paraît que les fabricants de paniers ont pu se réunir pour décider de temps en temps à quel prix ils doivent vendre leurs paniers.

Q. Ils ont pris entre eux un engagement d'honneur?—R. Il semble qu'il en soit ainsi.

Q. Racontez-nous cela. Comment êtes-vous venu à cette conclusion? Trouvez-vous qu'ils cotent tous le même prix?—R. L'année dernière notre compagnie a écrit à chacun des fabricants de paniers, afin de demander leurs prix pour un million de paniers, et chose étrange, il y avait une ressemblance extraordinaire dans les réponses reçues.

Q. Même la phraséologie était identique?—R. A peu près. Les prix étaient identiques dans tous les cas.

Q. Le phraséologie de la lettre était-elle la même, ce qui démontrerait que les lettres ont été préparées par les mêmes personnes?—R. Je n'ai pas vu les lettres, je ne puis dire cela.

M. Hammell:

Q. Votre compagnie a-t-elle déjà pensé à fabriquer ses propres paniers?—R. Non, je ne puis le dire.

Q. Il me semble que si vous êtes dans une région semblable à celle d'où je viens, où il se gaspille tous les jours du bois et des matériaux propres à faire des paniers et en assez grande quantité pour fournir toute la péninsule de Niagara, vous fabriqueriez vos paniers?—R. Vous comprenez que nous sommes une compagnie à ses début et pratiquement sans capital. Nous avons payé 20 p. 100 de nos actions en entrant dans la compagnie, et cela représente seulement un cinquième. Chaque sociétaire ne peut avoir que cinq actions de $100, et il en résulte que la grande partie des vingt pour cent versés ont servi à payer les frais d'organisation.

Q. Avez-vous demandé les prix des paniers faits par la coopérative située à Niagara-sur-le-lac?—R. Je le crois. N'étant pas un fonctionnaire de la compagnie, je ne puis répondre à cela, mais je crois...

Q. Vous croyez qu'on a fait cette demande?—R. Oui.

Q. Vous rappelez-vous si cette coopérative vous a coté le même prix que les autres?—R. Je ne pourrais le dire.

Q. Je vois que les paniers sont assez fortement taxés par le tarif. Savez-vous si vos concurrents de l'autre côté de la frontière doivent payer autant que vous pour leurs paniers?—R. Oui. La seule enquête que j'aie faite de ce côté fut

[M. J. D. Fairbairn.]

au sujet des mannes d'un boisseau que les Américains emploient presque exclusivement. Nous faisons usage du panier forme climax plus souvent que de la manne d'un boisseau, et j'ai comparé nos prix avec ceux des Etats-Unis pour la manne d'un boisseau, pas récemment, mais il y a deux ou trois ans, et les prix sont pratiquement les mêmes. De fait, nous employons nous-mêmes la manne américaine. Le panier d'un boisseau fait en Ontario n'est pas encore de la qualité de la manne d'un boisseau fabriquée aux Etats-Unis.

Q. Le prix est-il le même?—R. Oui.

Q. Vous trouvez plus avantageux d'acheter de l'autre côté de la frontière et de payer les droits?—R. Nous achetons aux Etats-Unis. Monsieur le président, cela nous est indifférent de payer les droits sur la manne d'un boisseau.

M. Hammell:

Q. Du moment que cela ne nuit pas à votre commerce?—R. Du moment que nous pouvons avoir un bon prix, de quinze à vingt pour cent pour nos produits, comme celui que nous avons eu pendant la période de prospérité, alors que tout le monde avait de l'ouvrage et que les journaliers gagnaient beaucoup d'argent; il y avait abondance de demandes pour tous les fruits que nous pouvions produire à des prix qui nous permettaient de réaliser des profits, et nous étions heureux de payer le prix demandé pour les mannes fabriquées de l'autre côté de la frontière, ainsi que les droits exigés sur les appareils vaporisateurs et autres articles. Nous pouvions facilement le faire, et à la fin de l'année il nous restait une bonne marge à la droite du grand-livre, car le panier d'un boisseau fabriqué aux Etats-Unis est bien supérieur au panier fabriqué en Canada pour l'expédition de nos fruits. S'il me fallait expédier des pommes de terre ou des légumes-racines, ce serait différent, mais pour les pêches ou les pommes, je trouve qu'il n'y a pas de comparaison entre les deux, et je crois que le Dr Tolmie appuiera ce que je dis à ce sujet.

Q. Y a-t-il quelque raison qui empêche nos gens de faire un panier d'un boisseau aussi bon que celui des Etats-Unis?—R. Je ne vois aucune raison, mais on n'a jamais essayé sérieusement à faire concurrence au panier américain.

M. Hammell:

Q. Sont-ils cerclés en fil de fer?—R. Non, les cercles sont en bois. Les seules parties en fil de fer sont les anses.

Le président:

Q. Je suppose que vous seriez contents de les acheter au Canada si vous pouviez en avoir d'aussi bons?—R. Oui.

Q. La demande de ces paniers est-elle bien forte?—R. La demande augmente toujours. Il me faudrait deviner pour vous dire combien de charges de wagon nous avons importées, mais je suppose que notre district pourrait employer cinq à six charges de wagon dans une seule saison.

Q. Je suppose que la demande pour ce panier est beaucoup plus forte de l'autre côté de la frontière?—R. C'est le seul panier en usage de l'autre côté. Maintenant, pour revenir à mon état de compte: prunes, paniers de 11 pintes, 18c. au producteur, 4c. à la compagnie, 8c. à la compagnie de messageries pour livraison à Toronto; 16c. pour livraison à Montréal; 26c. pour livraison à Québec; 35c. pour livraison à Halifax; 20c. pour livraison à North-Bay; 54c. pour livraison à Winnipeg.

Q. A Winnipeg ou dans Winnipeg?—R. A Winnipeg.

M. Sales:

Q. 54c.?—R. Oui.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Combien dites-vous pour Toronto?—R. 9c. pour Toronto, 54c. pour Winnipeg.

Q. 18c. pour le producteur, 6c. pour la compagnie?—R. 4c. pour la compagnie.

Q. Combien les vend-on à Toronto?—R. Quel est le prix de vente?

Q. Oui.—R. Le marchand de gros de Toronto retire $12\frac{1}{2}$ p. 100, soit 4c., et nous supposons que le détaillant retire $33\frac{1}{2}$ p. 100, soit 12c.

Q. Vous supposez cela?—R. Oui.

Q. Cette supposition est-elle juste?—R. Je crois qu'elle est plutôt en bas de la réalité.

M. Sales:

Q. Combien les vend-on dans les boutiques de détail?—R. Je n'ai pas les prix de vente. Le consommateur, 50 p. 100.

Q. Le consommateur 50 p. 100?—R. Oui, et les autres chiffres que j'ai donnés forment l'autre 50 p. 100. Je vous démontre que le consommateur à Toronto paie exactement le double du montant que nous coûte la production et le transport.

Q. Ce n'est pas bien clair. Le consommateur paie un certain prix.—R. Supposons que le prix soit de $1.00. Il faut mettre 50c. en frais divers à répartir entre la compagnie de producteurs, la compagnie de messageries, le détaillant et le marchand de gros, et le consommateur paie $1.

M. Sales:

Q. Dix-huit cents pour le producteur?—R. Oui.

Q. Neuf cents pour la compagnie de messageries?—R. Oui.

Q. Quatre cents pour la compagnie?—R. Oui.

Q. Quatre cents pour le grossiste?—R. Oui.

Q. Douze cents pour le détaillant?—R. Oui.

Q. Cela fait 47c.

Le PRÉSIDENT: C'est ce que paie le consommateur.

M. SALES: Il doit y avoir quelque chose que nous n'avons pas.

Le PRÉSIDENT: Peut-être que si vous me laissez calculer, je pourrai démêler cela.

Le TÉMOIN: Ces chiffres ont été compilés par la compagnie et m'ont été envoyés.

M. Hammell:

Q. Le consommateur devrait venir immédiatement après le détaillant?—R. Oui.

M. Sales:

Q. D'après ces chiffres, le panier coûte 92c. au citoyen de Winnipeg?—R. Les chiffres mentionnent environ $1.20.

Q. A Winnipeg?—R. Oui.

Q. Vous avez oublié quelque chose.

L'hon. M. Tolmie:

Q. C'est pour un cageot de prunes?—R. Pour un panier de 11 pintes de prunes.

M. Sales:

Q. Alors il faut s'étonner qu'on n'en consomme pas plus.—R. Quelques amis m'ont dit qu'on les vendait en détail au prix de $2 le panier.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Nous ne savons pas, nous n'en avons pas acheté. Nous récoltons nos fruits dans nos jardins autant que possible, et nous réussissons assez bien.—R. Vous pouvez récolter des fruits?

Q. Nous ne récoltons pas toutes les variétés que nous voudrions avoir. Mais nous avons des framboises, des melons-citrons, des citrouilles, une grande quantité de rhubarbe et quelques gadelles, et nous en trouvons bien, parce que nous conseillons à tous d'économiser et de produire ce dont ils ont besoin. Vous pouvez penser que ce n'est pas à l'avantage des producteurs de fruits de l'Est ou de la Colombie britannique. Si nous suivons ce conseil, ce sera désastreux pour vous.—R. Pensez-vous que vous pouvez produire tout ce dont vous avez besoin?

Q. Nous pouvons produire des fruits. Nous n'avons pas toujours ce que nous aimerions, mais quand les prix sont élevés et que l'argent est rare, il y a des choses dont nous nous privons.

Le PRÉSIDENT: M. Chaplin et moi avons résolu le problème. Il ne semble pas que le consommateur paie $1, mais seulement 50c., et que cette somme est formée comme suit: le producteur reçoit 18c., l'emballeur, 4c., la compagnie de messagerie, 9c., le marchand de gros, 4c., et le détaillant, 12c., ce qui donne 47c. en tout, et le consommateur paie 50c. Le détaillant reçoit un peu plus, ou bien un autre, mais c'est une division assez juste. A Winnipeg le prix est de $1.20 pour un panier de 11 pintes de prunes. Sur ce montant, le producteur reçoit 18c., l'emballeur, 4c., la compagnie de messageries, 54c., le marchand de gros, 15c., le détaillant, 30c. ce qui fait $1.21. C'est de cette manière que la répartition se fait. Trente-trois et un tiers n'est pas un profit exorbitant pour un détaillant, je suppose.

M. Sales:

Q. Cinquante-quatre cents me semblent un peu fort. Combien de cageots y a-t-il dans une charge de wagon, M. Fairbairn?—R. Combien de cageots?

Q. Oui.—R. De paniers, vous voulez dire?

Q. Oui, de paniers?—R. Il devrait y en avoir plus de 1,500.

Q. A 54c. chacun?—R. Oui.

Q. Cela fait environ $800 pour cette charge de wagon?—R. Oui, à peu près cela.

Q. Cela ne vous semble pas trop fort?—R. C'est ce qui est exigé pour une charge de wagon, je crois.

M. Hammell:

Q. Combien de fois faut-il mettre de la glace dans ce wagon?—R. A peu près trois fois, je pense.

Q. On retrouve encore la question de la main-d'œuvre?—R. Il faut comparer le résultat dans chaque cas, monsieur le président. Cet estimé est pour les prunes et les pêches en paniers de 11 et de 6 pintes. Pour Winnipeg, le coût du transport est le même, mais au lieu de $1.20, le prix est de $1.35. De sorte que les chiffres sont pratiquement les mêmes.

M. SALES: Avez-vous le coût de production, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. HAMMELL: $476 par acre de fraises.

Le président:

Q. Y a-t-il quelque autre chose que vous aimez à dire, monsieur Fairbairn?—R. Un des besoins les plus pressants de notre district actuellement, ce sont les engrais.

[M. J. D. Fairbairn.]

M. Hammell:

Q. Les engrais chimiques sont maintenant exempts de droits.—R. Nous avons un besoin pressant de fumier de ferme, de fumier des marchés aux bestiaux et des abattoirs, et autres choses de ce genre. Il y a probablement deux facteurs contre nous: le premier est l'augmentation des taux du transport, qui est environ $16 le wagon de Toronto à nos localités, de $16 à $20 le wagon en plus des taux de 1914 ou 1915. L'autre est la restriction imposée par les municipalités sur le déchargement des wagons en certaines saisons de l'année. On nous a réduit à environ deux ou trois mois; le reste du temps nous ne pouvons importer de fumier. C'est devenu une question sérieuse. Il y a eu une augmentation de 2½c. le 100 livres dans le taux de transport du fumier.

M. Sales:

Q. Que fait-on du fumier à Toronto durant l'été, quand vos municipalités vous défendent le déchargement du fumier?—R. Je ne sais où il va. On doit le transporter en camion en quelque endroit.

Le président:

Q. On l'expédie sans doute à des municipalités qui n'ont pas le sens olfactif aussi développé?—R. Il n'y a aucune municipalité sur notre ligne de chemin de fer qui en permette l'importation.

Q. Avez-vous déjà expédié beaucoup de vos fruits en camion à des endroits comme Toronto et Hamilton?—R. Le transport en camion augmente irrégulièrement par bonds. Quelques individus viennent dans notre district avec des camions, chargent leurs camions et s'en vont avec des fruits et toutes sortes de produits.

Q. Cela vous dispense des troubles de manutention, je suppose?—R. Oui, dans une grande mesure. Les camions viennent tous les jours de toutes les directions, couvrant des distances de 100 milles.

M. Sales:

Q. Peuvent-ils faire le transport à meilleur marché que les chemins de fer? —R. Bien ces hommes entreprennent un certain transport, mais pas sur la même base que les chemins de fer; ils viennent, prennent une charge de pêches, l'apportent dans une localité non desservie par le chemin de fer pour vendre les pêches, ou dans de petits hameaux éloignés.

M. Hammell:

Q. Le transport en camions diminue la manutention des fruits. Quand il s'agit du chemin de fer, vous devez les apporter à la station, où le chemin de fer les prend et les transporte à destination; mais il faut encore les charger sur des camions pour les livrer?—R. Oui. Je n'ai rien dit des raisins, ni des framboises, et presque rien des cerises. Ils forment aussi partie de notre récolte.

Q. Que dites-vous du raisin employé pour le vin?—R. Il me semble, d'après ce que j'ai entendu dire que le prix du raisin va diminuer rapidement. Nous ne sommes pas enthousiasmés de cette réduction dans les droits sur le vin.

Q. Vous n'êtes pas en faveur d'une réduction des droits sur le vin?—R. Non, pas en faveur de la réduction qui a été faite dans ces derniers jours, de 30 p. 100 à 7½ p. 100.

Q. Votre digne représentant préconisait cette mesure en Chambre.—R. J'en suis content. J'étais sûr qu'il ne manquerait pas cette chance.

Q. Mais il prêchait la réduction.—R. Actuellement la vigne nous donne un assez bon rendement à l'acre. C'est en 1920 que nous avons eu les prix les plus élevés, mais ils étaient encore bons en 1921. L'année dernière, les

[M. J. D. Fairbairn.]

prix ont été réduits de moitié en comparaison avec l'année précédente. Je n'ai pas le coût de production du raisin. C'est une des cultures les plus profitables, je crois. Si nous étions assurés des prix actuels, ce serait l'une des cultures qui nous tenterait le plus, parce que d'année en année, on peut s'y fier et s'attendre à un assez bon rendement.

Le président:

Q. Quelle est la proportion de vos raisins qui est vendue à l'état frais; quelle est la proportion employée pour le vin fermenté, puis pour les jus frais ou vin doux; le savez-vous?—R. Je puis dire que 75 à 80 p. 100 est vendu à l'état frais, que 10 p. 100 est transformé en vin fermenté et l'autre 10. 100 sert à faire du vin doux. C'est à peu près la proportion. Peut-être que M. Chaplin aurait plus de renseignements à ce sujet.

M. CHAPLIN: Je ne sais pas au juste, mais je crois que ces chiffres ne sont pas tout à fait exacts. D'après ce que j'ai entendu dire de tous côtés, dans notre partie du comté, la proportion revient à cinquante pour cent pour les deux.

Le TÉMOIN: C'est le seul endroit oû l'on se sert de pressoir.

M. CHAPLIN: Cinquante pour cent va au pressoir.

Le TÉMOIN: C'est le seul district où l'on se sert de pressoir.

M. CHAPLIN: On se prépare à en faire usage à Jordan.

Le TÉMOIN: On vient justement de commencer.

M. CHAPLIN: On a pressé 150,000 gallons à Jordan l'année dernière.

Le TÉMOIN: L'évaluation que j'ai donnée a été faite l'année dernière par un vigneron; il dit que dix pour cent seulement du raisin va au pressoir.

M. Hammell:

Q. Vous n'avez pas de chiffres exacts?—R. Je ne les ai pas ici.

Q. On pourrait les avoir?—R. Je le crois.

M. SALES: Ce qui semble évident ici, c'est qu'on est capable de produire. La question est de savoir comment on pourrait transmettre la récolte à celui qui en veut. Elle est absorbée rapidement.

Le PRÉSIDENT: C'est le coût de distribution qui est l'un des plus grands problèmes.

M. SALES: Et du transport.

Le PRÉSIDENT: Le transport est inclus dans la distribution.

M. SALES: Ces frais se rencontrent pour tous les produits.

M. Milne:

Q. Vous ne faites pas d'exportation, je suppose?—R. L'exportation est pratiquement nulle.

M. Sales:

Q. Dans tous les cas, vous ne pourriez exporter ces fruits tendres?—R. Ces fruits périssables?

Q. Oui.—R. Non.

Q. Avec des compartiments froids sur les vaisseaux, vous pourriez le faire?—R. Si nous avions un service de réfrigération sur les lacs, pour recevoir nos fruits dans nos localités, les transporter sur les lacs et les traverser de l'autre côté de l'océan, je ne vois pas ce qui nous empêcherait de faire concurrence avec les autres fruits sur les marchés anglais.

M. Sales:

Q. Est-il possible d'expédier des fruits tendres, comme les framboises, les fraises et les pêches?—R. Les framboises, je ne le crois pas, à moins de les congeler.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Pour avoir place sur le marché anglais, il faudrait cueillir vos fraises en leur laissant la couronne?—R. Oui.

Q. La mode anglaise de manger des fraises consiste à les prendre par le pédoncule une à une, à les plonger dans du sucre en poudre, puis ensuite à les porter à la bouche; cela nécessiterait un changement dans la cueillette?

M. SALES: On ne mange pas les fraises avec la couronne.

Le PRÉSIDENT: On les met sur la table avec leur couronne et leur pédoncule.

L'hon. M. TOLMIE: J'ai vu manger des fraises qui avaient leur couronne.

Le PRÉSIDENT: En Angleterre on leur laisse la couronne et le pédoncule. La coutume est de prendre une fraise par le pédoncule pour la plonger dans du sucre.

Le président:

Q. Avez-vous d'autres choses à nous dire, monsieur Fairbairn?—R. Je crois que c'est à peu près tout, monsieur le président. Les principaux points sur lesquels je voulais insister sont à propos des choses que nous achetons, et cela revient à parler des emballages, des barils, paniers, machines et autres articles dont le prix est doublé et dont il nous faut supporter le coût. Nous payons la taxe de vente sur nos paniers, boîtes et barils; le fabricant nous la compte sur sa facture. Nous ne pouvons en aucune manière faire payer cette taxe par le consommateur, et nous devons en supporter entièrement le coût. Il nous faut aussi payer l'augmentation des taxes sur nos terres, et ces taxes sont trois fois ce qu'elles étaient en 1914. Nous devons encore payer l'augmentation du coût de la main-d'œuvre. Toutes ces choses sont à notre charge, et cependant le prix de vente des divers fruits dont je vous ai parlé est moindre depuis deux ans que celui de 1914.

M. Sales:

Q. Combien de temps pourrez-vous résister avant d'abandonner votre industrie?—R. Encore une année, et la plupart d'entre nous devront abandonner.

Q. Vous grossirez les rangs de ceux qui sont ruinés?—R. Je puis vous dire, monsieur, qu'il y a plus d'arrérages de taxes dans notre district cette année que dans toute année antérieure.

Q. Tout ce que je puis vous dire, c'est que vous avez reçu de très bons conseils; M. Fielding vous conseille d'avoir foi en vous-mêmes et en votre pays; M. Bradshaw vous prêche pratiquement de produire plus et sir Frederick Williams-Taylor conseille d'être un peu plus économes. C'est ce qu'on m'a donné à rapporter aux gens de l'Ouest, et c'est ce que vous aurez vous-même.

Le président:

Monsieur Fairbairn, nous vous remercions beaucoup de votre assistance et des renseignements que vous avez donnés au comité.

Le TÉMOIN: Les taxes? Toutes les taxes sont fortement augmentées.

M. Hammell:

Q. Durant les trois ou quatre dernière années, disons depuis 1912?—R. J'ai ici les taxes imposées sur une parcelle de terre dont l'évaluation a été constante, un morceau de 32 acres portant seulement une grange, et il n'y a eu aucun changement dans la plantation, et le propriétaire ne vit pas sur cette pièce.

Q. L'évaluation est restée la même?—R. Absolument la même. Or, en 1911, les taxes imposées sur cette propriété étaient de $25.03.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Y compris la taxe scolaire?—R. La taxe de comté était de 3 millièmes, celle du township, de 6 millièmes et la taxe scolaire de $2\frac{1}{8}$ millièmes.

Q. En 1911?—R. Oui.

Q. Y avait-il un impôt pour obligations? R. Non. Je puis vous donner les taxes imposées dans les années intermédiaires, disons pour 1916. La taxe de comté était de $7\frac{1}{4}$ millièmes, celle du township de 6 millièmes, et la taxe scolaire de $2\frac{1}{2}$ millièmes. Le total formait une somme de $34.42.

Q. En 1919?—R. En 1919, la taxe de comté était de $13\frac{1}{5}$ millièmes, celle du township de 9 millièmes, et la taxe scolaire de 3 millièmes. Le tout formait $56.70.

M. Sales:

Q. Quelle est la superficie de cette pièce de terre?—R. 32 acres.

M. Hammell:

Q. Ce sont les millièmes qui m'intéressent. R. En 1922, la taxe de comté était de 22 millièmes, celle du township, de 8 millièmes, et celle des écoles de 6 millièmes, puis il y avait une taxe scolaire spéciale.

Q. Pour obligations, je suppose?—R. Bien, je n'ai pas le taux, mais la somme de ce chef était de $9.56, formant un total de $88.31.

Q. Votre taxe de comté a augmenté de sept fois depuis 1911?—R. Oui.

Q. Comment expliquez-vous cela?- R. N'étant pas membre du conseil de comté...

Q. Vous devez vous intéresser de ce que fait le conseil de comté, il me semble?--R. Les routes de comté ont été un facteur important dans l'augmentation.

Q. Qui a demandé ces routes? Les contribuables du comté?—R. Je ne le pense pas, parce que la plupart des contribuables blâment ces constructions. En général les cultivateurs ne s'en servent pas. On construit un type de route sur lesquelles nos chevaux ne peuvent marcher.

Le président:

Q. Quel sorte de route?—R. En tarvia.

Q. C'est très glissant?—R. Oui, à part pendant deux mois de l'année, et le reste du temps, nous prenons de préférence le côté de la route.

M. Hammell:

Q. Vos taxes scolaires ont doublé durant le même temps?—R. Oui.

Q. Et la taxe de township a augmenté de 25 p. 100?—R. Oui, d'un quart environ.

Q. Un peu plus?—R. De 6 à 8.

Q. Ce n'est pas le gouvernement fédéral qui a causé cette augmentation?—R. Non, je ne puis blâmer le gouvernement fédéral, mais quant aux taxes sur les paniers, les boîtes et autres articles, il en est responsable. Il est impossible que les producteurs puissent s'en exempter. Il est impossible pour nous de transmettre le coût au consommateur. Il nous faut supporter le coût de l'emballage, et naturellement la taxe qui est placée sur ces articles par le fabricant. Nous recevons notre facture pour tant de paniers, puis la taxe est ajoutée au bas.

Q. Monsieur Fairbairn, les producteurs emploient beaucoup de chevaux pour leurs voyages sur routes?—R. Oui, monsieur.

M. Sales:

Q. Ils n'ont pas tous une automobile?—R. Non, monsieur.

Q. Quelle est la proportion de ceux qui en ont une?—R. Bien, il me faudrait deviner pour donner cette proportion. Je puis dire en toute certitude que la

[M. J. D. Fairbairn.]

majorité de nos gens transportent leurs produits à l'aide de chevaux, la grosse majorité.

Le président:

Q. Il vous faut des chevaux pour travailler dans les vergers?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas une automobile?—R. Non, mais je ne crois pas, monsieur, que cinquante pour cent de nos producteurs aient une automobile, pas même quarante pour cent.

Q. Je me demandais justement si nous n'avions pas de vous la même idée que vous avez de nous. Je suis cultivateur dans l'Ouest. Je sais quelle idée l'on a ici au sujet des cultivateurs de l'Ouest; on dit qu'ils sont extravagants et achètent trop d'automobiles.

Le PRÉSIDENT: Et qu'ils passent les hivers en Californie.

Le TÉMOIN: Il y a un ou deux de nos gens qui vont en Californie.

M. Sales:

Q. A quoi attribuez-vous les bas prix qu'on vous offre?—R. Nous les attribuons d'abord au moindre pouvoir d'achat du public en général.

Q. Au défaut de pouvoir d'achat?—R. Oui, au manque de fonds. Ensuite, nous l'attribuons aux difficultés de distribution, à cause de certaines inégalités dans le taux de transport, inégalités que je vous ai signalées, et qui nous empêchent d'atteindre certaines localités. Si le pouvoir d'achat revenait ce qu'il était en 1918 et 1920, nous pourrions supporter la hausse du coût de production.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, si vous n'avez pas d'autres questions à poser, je vais remercier monsieur Fairbairn. J'ai reçu il y a quelques jours un mémoire venant des producteurs de fruits de la Colombie-Britannique, contenant des détails sur le coût de production et un exposé assez long. Il est accompagné d'un certain nombre de rapports imprimés que je ne crois pas devoir reproduire, mais avec votre assentiment, messieurs, je vais les placer au dossier avec les notes de M. Fairbairn, vu qu'ils sont de la même catégorie. Je choisirai ce qui devra être publié.

LA PIÈCE N° 200 est imprimée comme appendice

Le témoin se retire.

Le comité est ajourné jusqu'à 10.30 du matin mardi, 15 mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DU COMITÉ N° 268,
MARDI, le 15 mai 1923.

Le comité spécial nommé aux fins de faire enquête sur les conditions agricoles dans tout le Canada s'est réuni à 10.30 a.m., sous la présidence de M. A. R. McMaster, président.

HUNTLEY R. DRUMMOND est appelé, assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Quelle position occupez-vous avec la *Canada Sugar Refinery Company*?—R. J'en suis le président.

[M. J. D. Fairbairn.]

Q. Le peuple de ce pays a été quelque peu troublé par suite du prix élevé que l'on demande pour le sucre depuis ces quelques dernières semaines passées; cette inquiétude, outre parmi les ménagères, est partagée également par les industries de conserverie qui font naturellement usage de grandes quantités de sucre, et nous avons demandé ce matin l'assistance des raffineurs afin d'étudier ensemble la situation pour voir à quoi elle est due et trouver quelque moyen pour y remédier. Je présume, monsieur, que vous connaissez bien la situation et que vous pouvez nous aider dans l'étude que nous ferons de la question.—R. Monsieur le président et messieurs, je suis très heureux de me trouver avec vous pour vous aider au cours de la présente enquête, parce que cette question est bien peu comprise du public en général. C'est un problème très compliqué et c'est pour cette raison que la plupart des gens n'en saisissent pas la portée. Le but et l'intention des raffineurs sont exactement les mêmes que ceux que ce comité se propose d'atteindre, c'est-à-dire que le prix élevé du sucre ne nous est pas plus agréable qu'aux autres. Je me propose, monsieur, de vous expliquer la situation et j'aimerais ajouter qu'en vous l'expliquant je suis persuadé que je n'ai pas personnellement d'excuse à faire. Je vais vous démontrer que les raffineurs n'ont rien à faire avec le coût élevé du sucre, et au lieu d'être sous l'impression que nous avons des excuses à présenter, je prétends, monsieur, que nous devons ressentir un peu d'orgueil au sujet de ce que les raffineurs ont réussi à faire. Il appartenait, monsieur, à ce comité d'aborder cette question du sucre parce que cette dernière est entièrement une question agricole et, par conséquent, avec les connaissances qu'il possède des choses agricoles ce comité pourra suivre la discussion dans cet ordre d'idée, et je vais vous faire voir, quel que soit ce que le prix élevé du sucre peut faire au consommateur, et le reste, que ces prix sont au bénéfice du producteur du sucre qui est, si je puis l'appeler ainsi, un cultivateur. Il cultive le sucre au lieu du blé ou plutôt il cultive le sucre sous deux formes différentes. Dans les tropiques il l'obtient de la canne à sucre; au Canada et dans les autres régions de la zone tempérée il l'obtient de la betterave.

Pour commencer je vais vous dire cette première vérité, c'est que le prix du sucre dans ce pays, comme dans les autres pays, dépend entièrement du coût de la matière première.

Q. Lorsque vous parlez du sucre vous voulez dire le sucre raffiné?—R. Oui, monsieur. Le raffineur occupe une position un peu semblable à celle qu'occupe le meunier. Je ferais peut-être bien d'entrer un peu dans les détails...

Q. Oui; cela aidera à tirer la situation au clair pour nous et nous y gagnerons du temps si vous nous faites un exposé de toute l'affaire.—R. Franchement, je désire vous communiquer tout ce que je sais. Il occupe la même position que le meunier occupe vis-à-vis du producteur de sa matière première qui est le blé. Nous prenons une substance alimentaire qui est impropre à la consommation et nous en faisons un produit raffiné au plus haut degré que nous revendons ensuite, et je puis vous dire incidemment que nous produisons au Canada un article qui n'a pas d'égal dans n'importe quel autre pays du monde. Voici en quoi consiste notre commerce: nous achetons notre matière première naturellement au meilleur marché possible; nous devons ensuite la transporter à notre raffinerie, nous payons les impôts douaniers, les taux courants du change, parce que le sucre est vendu de ce côté-ci sur la base des disponibilités de New-York, et par conséquent s'il y a un escompte au Canada nous le payons; et nous prenons cette matière première pour la convertir en produit raffiné, et notre part consiste à ajouter au coût du sucre déposé à la raffinerie la marge qui couvrira nos frais de raffinage et un profit bien mince pour le raffineur et quelquefois, je vous le prouverai, le profit est pratiquement nul.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Votre matière première, d'où vient-elle?—R. Nous en avons beaucoup des Indes Occidentales, nous en avons de l'Amérique du Sud, mais nous l'obtenons surtout des pays producteurs de sucre qui touchent à ce continent.

Q. Vous en avez de grandes quantités de Cuba?—R. Nous obtenons du sucre à Cuba, nous en avons des Antilles Anglaises sous le régime du tarif préférentiel, nous en avons quelquefois de l'Amérique du Sud, quelquefois du Brézil, quelquefois du Pérou, quelquefois de Java, et anciennement nous avions même coutume d'avoir ici du sucre de betterave de l'autre côté de la frontière.

Q. Mais comparée à l'ensemble de votre approvisionnement quelle proportion vient de Cuba, dites-nous à peu près pour l'année dernière?—R. Je n'ai pas ces données précises, mais en parlant de l'industrie du sucre c'est le sucre brut de Cuba qui sert de base pour fixer les prix de tous les autres et lorsque je parle du coût je veux dire le coût du sucre à Cuba sur lequel le prix de la matière première d'ailleurs est pratiquement basé. Pour vous démontrer le peu d'influence que le raffineur peut exercer sur le prix du sucre—je vais vous donner cela en chiffres ronds, il peut y avoir erreur quant aux fractions—je vous dirai que le coût du sucre pour le consommateur en ce pays est en chiffres ronds de douze à treize cents, variant un peu selon ce que le détaillant peut en obtenir. La différence nette entre ce que la matière première coûte au fabricant et le prix qu'elle est vendue ensuite est dans le voisinage de deux cents, ce chiffre peut varier quelquefois mais c'est toujours à peu près deux cents. Par conséquent l'influence qu'il peut exercer représente environ un sixième du prix entier, c'est-à-dire, messieurs que sur un dollar 16 cents représentent sa sphère possible d'influence. Mais sur ces 16 cents au moins 80 p. 100 sont portés au compte des dépenses incontrôlables, c'est-à-dire les frais que le raffineur a à encourir pour le travail qu'il accomplit; et par conséquent, il contrôlera seulement 20 p. 100 de un sixième, ce un sixième représentant 16 cents du dollar, et un vingtième de cela équivaut à un peu plus de 3 cents sur chaque dollar, ce qui représente toute l'influence qu'il lui est possible d'exercer. Même au cas où il travaillerait sans réaliser de bénéfice, ce n'est que dans ces proportions qu'il peut influencer le prix du sucre. Notre prix est basé absolument sur le coût de la matière première livrée à notre fabrique. Notre prix monte ou descend selon le coût de notre matière première et nous n'avons rien à faire et nous ne pouvons rien faire au sujet du prix de cette matière première. Ce prix est fixé indépendamment de nous par les conditions mondiales, et tout ce que nous pouvons faire c'est d'obtenir notre sucre du centre le meilleur marché et de baser nos prix sur notre prix de revient; en d'autres mots le raffineur ne fait pas les prix, il les suit; il n'est pas responsable des prix élevés, c'est le producteur dans les tropiques ou ailleurs qui fait son prix; le raffineur n'est pas un producteur de matière première, il la convertit simplement en produit comestible et comme je vous l'ai démontré son influence sur les prix est et doit être négligeable. Maintenant, on nous demande d'expliquer la relation entre l'industrie du sucre dans notre pays et celle des autres pays. C'est plutôt une question un peu étendue.

Q. Vous avez déjà discuté ce point de vue du moins dans une certaine mesure?—R. Oui, monsieur. On ne saurait le faire qu'en ébauchant sommairement la question. Mais l'on peut dire ceci: le sucre est un produit qui vient de toutes les parties du monde. Dans les tropiques il est obtenu de la canne à sucre; dans la zone tempérée on l'obtient de la betterave, et avant la guerre la production de la betterave sucrière était presque aussi considérable que la production de la canne à sucre, mais je crois qu'elle était un peu plus considérable; mais à cause de la guerre la canne à sucre a pris le dessus et la production est maintenant dans la proportion des deux tiers pour la canne à sucre et du tiers pour la betterave. Cependant, l'industrie de la betterave à sucre reprend de

[M. H. R. Drummond.]

l'importance et la raison en est surtout que les prix sont meilleurs et que le cultivateur trouve son profit dans la culture du sucre. Maintenant le prix du sucre est influencé dans le monde entier en raison du transport à bon marché et le reste, et aujourd'hui le prix du sucre dans tout l'univers est plus ou moins établi sur une base commune. Si dans un endroit quelconque il y a une disette avec augmentation des prix le sucre y vient de tous les côtés, ce qui tend à ramener le sucre à un niveau commun; je parle d'une manière générale.

Q. D'une manière générale le monde constitue un marché unique pour le sucre?—R. Le marché pour le sucre aujourd'hui c'est le marché universel pour la raison que les moyens de communication sont devenus beaucoup plus nombreux que par le passé. En passant, ceci est une question qui intéresse aussi le Canada et le cultivateur canadien parce que nous avons au Canada, messieurs, nous avons en Ontario une industrie de betterave sucrière qui a eu des débuts modestes et qui est devenue d'une très grande importance. Il y a des millions de livres de sucre qui sont produits annuellement au Canada, et en passant nous dirons que le prix que le cultivateur reçoit pour ses betteraves, pour sa récolte de betteraves, dépend du prix du sucre. Par conséquent au point de vue de l'intérêt du fermier canadien qui cultive la betterave plus le prix est élevé plus il y trouve son bénéfice; de sorte que si nous souffrons tous du fait des prix élevés il y a au moins quelqu'un qui n'en souffre pas.

M. Elliott:

Q. Relativement à ce que vous venez de dire que le cultivateur profite du prix du sucre, de quelle manière celui qui a cultivé des betteraves l'année dernière peut-il profiter des prix actuels du sucre, ou comment va-t-il en profiter pendant la prochaine saison?—R. Il en profitera parce que le prix offert pour chaque tonne de betteraves est basé sur le prix que se vend le sucre en ce pays. Je ne connais pas exactement tous les détails; je ne suis pas mêlé aux affaires, mais chaque avance d'un sou dans le prix du sucre signifie autant de plus pour sa récolte de betteraves.

Q. Mais la difficulté est que la plupart de ces gens qui ont cultivé des betteraves l'année dernière ont déjà eu leurs chèques pour cette récolte, voulez-vous insinuer que les raffineries vont se décider à leur envoyer un autre chèque?—R. Eh bien, il vous faudra demander. . .

Le président:

Q. Parlez-vous de votre raffinerie?—R. Je ne puis pas répondre à cela; demandez-le au producteur de betteraves. Je ne sais pas si elles le font ou si elles ne le font pas; mais je crois que nous pourrons vous convaincre que le cultivateur s'attend à profiter du prix élevé du sucre et qu'il en cultivera davantage. Je crois qu'il vous le prouvera.

M. Hammell:

Q. N'est-ce pas un fait que ces producteurs de betteraves ont déjà vendu par contrat leur récolte un an à l'avance à tant la tonne pour leurs betteraves? —R. Je crois que ces contrats sont basés sur le prix du sucre; le prix des betteraves la tonne monte avec le prix du sucre; je crois que ceci est exact.

Puis, pour venir à un autre point et donner une autre preuve que le raffineur n'est pas responsable de la hausse qui s'est déclarée cette année dans le prix du sucre, je m'appuierai sur le coût du sucre brut de Cuba, 96 livré à New-York, et pendant la période écoulée depuis le mois de janvier jusqu'à date le prix du sucre brut a augmenté de 3¼c. à 6½c.

[M. H. R. Drummond.]

Le président:

Q. Quels sont les prix que vous nous donnez, est-ce le prix impôts de douane payés?—R. Non, monsieur, c'est le prix C et T New-York.

Q. Est-ce qu'il y a des droits sur le sucre de Cuba entrant au Canada?—R. Oui, $1.79 le cent livres.

Q. Je vous le demande pour la raison que j'ai devant moi un mémorandum du Bureau de la Statistique me donnant le prix du sucre 96 degrés Cuba, prix de l'endroit, douane payée à New-York, et ce prix varie du 2 janvier au 12 mai entre $5.65 et $8.28, et je suppose que la différence entre vos chiffres et les miens est due au fait que vous n'avez pas tenu compte des droits d'entrée tandis qu'ils sont inclus dans ce relevé?—R. J'avais cru rendre mon exposé plus clair en donnant les chiffres C. et T. New-York, parce que nous ajoutons ensuite les droits qui ne sont pas les mêmes au Canada qu'aux Etats-Unis, et nous arrivons ainsi au prix.

Q. Je crois que votre méthode est la plus claire?—R. Dans tous les cas, comme vous pouvez le voir, le prix a avancé de 3¼c. la livre, soit $3.25 le cent livres.

Q. Avant de laisser ce point quel est votre prix au 2 janvier, avez-vous cela?—R. Je ne l'ai pas pour le 2 janvier; j'ai la cote inférieure pour janvier jusqu'à ce jour.

Q. La cote inférieure pour janvier datait du 19 ou du 20, à peu près?—R. C'était 3¼, je crois que c'est cela.

Q. C'est le prix le plus bas pour janvier?—R. Oui.

Q. $3.25 le cent livres?—R. Oui.

Q. Et ensuite vous prenez le prix le plus élevé pour le mois de mai?—R. J'ai pris le prix à 6½c.; vous devez comprendre, messieurs, que le prix varie de jour en jour; je vous donne le prix tel qu'il est, actuellement il est monté à $6.75, je crois—c'est-à-dire le mois dernier—mais pratiquement je ne me trompe pas en disant qu'il est à 6½c. ou autour de là aujourd'hui. Je n'ai pas reçu ma dépêche ce matin, comme j'ai coutume de la recevoir tous les jours de l'année, qui pourrait indiquer une différence de un huitième ou un quart de cent depuis que ce relevé a été fait.

Q. Vos derniers chiffres, monsieur, démontrent que depuis la cote la plus basse de janvier jusqu'à date il y a une différence de $3.25 par cent livres, ou, en d'autres mots, que le prix a doublé.—R. Oui, le prix est le double de ce qu'il était. Maintenant, durant cette période le prix pour le détaillant au Canada, je veux dire le prix brut—et je vais vous montrer qu'il est sujet à un escompte—est monté de $8.05 le cent à $11.10. Il s'agit du prix brut pour le détaillant.

Q. Veuillez donc répéter ces chiffres, s'il vous plaît?—R. $8.05 en janvier à $11.10. Et en vous donnant ces prix, monsieur le président, je veux vous expliquer qu'ils ont été compilés avant la publication du budget qui réduit les droits sur le sucre brut de 40c. Nous avons immédiatement fait profiter le public de cette réduction.

Q. Est-ce que la réduction était la même sur le sucre raffiné?—R. 50 cents pour le raffiné et 40 cents pour le brut. Nous avons absorbé la perte sur toute la marchandise en mains. Mais nous avons promptement agi dans le même sens et hier matin nous avons réduit nos prix. Maintenant cela démontre que l'avance au détaillant était de $3.05 tandis que l'avance sur la matière première était de $3.25. Mais la comparaison en ce qui concerne le raffineur qui est celui qui est en cause au cours du présent examen n'est plus la même parce que les deux prix que je vous ai donnés, soit $8.05 et $11.10 sont sujets à un escompte de 5 p. 100 qui est accordé au grossiste pour vendre le sucre, et par conséquent, nous accordons un escompte plus considérable sur le prix le plus élevé comme vous le voyez facilement et cela réduit le prix que le raffineur reçoit au chiffre

[M. H. R. Drummond.]

net de $2.89 le cent livres comparé à $3.25 qu'il doit payer pour la matière première.

Q. En d'autres mots sa matière première est montée de $3.25 le cent et il a avancé son prix au consommateur de $2.85?—R. $2.89, monsieur. Et ceci ne vous dit pas l'histoire au long parce que- pour une raison que je vous expliquerai plus tard et qui est bien peu connue, de sorte que je vous demanderai d'y consacrer votre attention—pour faire 100 livres de sucre granulé il faut 107 livres de sucre brut. Par conséquent, comme vous pouvez en juger aisément à mesure que le prix du sucre brut avance, la perte, comme nous l'appelons en raffinage, augmente aussi. C'est-à-dire, comme vous voyez, monsieur, si le sucre brut coûte au raffineur 4 cents il perd 28; si le coût est de huit cents il perd 56 cents.

Maintenant il y a une autre perte qu'il absorbe ou qui est comprise dans ses frais d'exploitation, soit une augmentation d'environ 25c. de plus. De sorte que la position nette du raffineur est meilleure à $2.24 que celle du producteur de la matière première à $2.25. Cela veut dire que sur cette avance le raffineur absorbe 61 p. 100 par cent livres et ces 61c. vont au profit du consommateur en ce pays. Maintenant, monsieur le président, je vous ai donné le principal de cette question et je veux savoir si j'ai mis la chose au clair.

Q. Monsieur Drummond, votre opinion est que vous, et le public consommateur, êtes victimes des circonstances sur lesquelles nous n'avons aucun contrôle?—R. Absolument, monsieur, et il faut ajouter à cela que les raffineries souffrent de la situation actuelle.

Q. Et vous êtes plus atteint que nous?—R. Oui, parce que je mange moi-même un peu de sucre et je suis atteint de cette façon, et de plus mon commerce en souffre sérieusement, très sérieusement.

Votre commission va étudier ce point un peu plus tard.

M. Elliott:

Q. Une question ici, s'il vous plaît, monsieur Drummond. Quand la matière première de Cuba vient-elle sur le marché?—R. Elle commence à venir en décembre et elle atteint son point culminant en mars, avril et mai et descend graduellement peut-être jusque vers septembre, disons, de l'année suivante. Le sucre de betterave commence dans la Californie et dans les climats chauds vers le mois d'août et continue probablement jusque vers la fin de l'année, de sorte que les deux se succèdent à peu près.

M. Sales:

Q. Vous faites vos approvisionnements combien de temps à l'avance?—R. C'est là une de nos difficultés comparativement au raffineur de New-York. Il arrive du sucre à New-York pratiquement tous les jours. Dans cette ville le raffineur achète son sucre et le vend peut-être dans le même temps. Nous achetons notre sucre un mois, quelquefois deux mois, et des fois plus longtemps en avance du temps que nous le vendons; et naturellement nous y perdons quand le marché est à la baisse. Nous y gagnons quand les prix montent et nous y perdons quand les prix baissent, parce que lorsque le sucre arrive le prix est plus bas; et la perte, je veux appuyer là-dessus, que le raffineur subit du fait de la baisse est plus considérable que le gain obtenu par suite de la hausse, parce que, comme vous le voyez, avec un marché aux prix ascendants au lieu de faire nos cotes en se basant exclusivement sur le coût de remplacement nous absorbons une partie de la hausse; nous ne pouvons pas faire autrement. Et si le marché est à la baisse il n'y a pas que les prix qui baissent, mais la demande aussi, pour des raisons de commerce, est réduite à rien. Supposez qu'il y ait un article dont le prix commence à baisser tout le monde cesse d'acheter et il vous faut garder votre marchandise plus longtemps en mains. C'est une des règles du commerce.

[M. H. R. Drummond.]

M. Elliott:

Q. M. Drummond, j'ignore si vous l'avez expliqué au comité avant mon arrivée, mais dites-moi par quels procédés passe ce produit à partir du moment qu'il laisse le producteur jusqu'au moment de parvenir au raffineur? Est-ce que pour vous, ou pour les raffineurs du sucre de betterave, les betteraves à sucre constituent la matière première? Appelleriez-vous cela leur produit brut? Est-ce à cela que vous faites allusion lorsque vous dites que la matière première a avancé, ou y a-t-il un autre procédé qui se poursuit entre le producteur et le raffineur?—R. Non, dans l'industrie de la betterave à sucre le produit résulte d'un seul procédé de la betterave au sucre, le produit raffiné. Pour la canne à sucre, il y a un stage préliminaire qui est effectué dans les tropiques et qui donne un produit appelé "96 cristaux". C'est notre produit brut et ensuite nous lui faisons subir une autre opération.

Le président:

Q. Que signifie l'expression "96"?—R. "96" veut dire monsieur, l'épreuve faite avec un instrument appelé polariscope. Le polariscope est un instrument d'optique qui en vertu du principe de la lumière sépare les rayons du sucre véritable ou cristallisable des rayons du sucre inverse ou non-cristallisable, et il indique par la différence des ombrages du disque que vous examinez en regardant au travers de quelque chose comme un microscope les différentes couleurs sur les divers côtés et il y a une échelle graduée qui indique quelle proportion de sucre cristallisable existe dans le produit. Une certaine quantité donnée est fondue et mélangée avec une certaine proportion d'eau et l'instrument indique combien il y a de sucre cristallisable. 96 signifie qu'il y a 96 p. 100 de sucre cristallisable dans le sucre brut et qu'il contient aussi d'autres produits qui empêchent d'en extraire par les moyens que nous avons eu à notre disposition jusqu'ici le total de ces 96 livres. Cela est réduit de manière que nous perdons 7 livres, c'est là monsieur, l'acception générale.

Q. Avant de passer à une autre phase de ce sujet, M. Drummond, quel était le prix pour le raffineur à Montréal, transport et droits payés, lorsque le prix était à $3.25?—R. Je n'ai pas ces données avec moi, monsieur. J'étais si occupé à préparer ce relevé pour répondre à votre question que je n'ai pas ces statistiques avec moi. Je n'aimerais pas à vous donner une réponse sans consulter mes livres. Un autre témoin les aura peut-être.

Maintenant, voyons les raisons du coût plus élevé du sucre. Voilà un sujet délicat parce que vous comprendrez, monsieur le président et messieurs, que si ces prix élevés sont dus à une cause naturelle plus on en parlera plus mauvaise sera la situation. Si la cause en est artificielle alors les conditions seront changées. Voici maintenant ce que j'ai à dire, c'est que le coût du sucre varie comme celui du blé ou de tout autre denrée dans le monde. Dans les temps d'abondance le prix est bas et dans les temps de disette le prix est élevé. Retournant à l'année 1920...

Q. Mais avant cela j'aimerais voir sur quel terrain nous serons d'accord. Il me semblerait que la disette n'est pas la seule raison de la hausse des prix; cette disette ou la crainte d'une disette serait suffisante pour faire monter les prix.—R. Vous avez bien raison. La crainte d'une disette exerce probablement autant d'influence en ce sens et même plus parce qu'elle échappe au contrôle. La crainte de la disette fera avancer les prix.

Q. Et bien qu'il soit difficile de tromper le public quand les chiffres exacts sont connus il est possible de tirer profit de la crainte du public, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur, c'est possible.

Q. Nous examinerons plus tard cet aspect de la question.—R. Mon expérience est que les gens n'ont pas besoin d'être trompés, ils se trompent eux-mêmes.

Je veux dire le public en général. Le peuple est porté, je crois, à se laisser entraîner par des idées fausses. Mais en 1920, comme je l'ai dit, le prix du sucre est monté à un degré inconnu jusque-là, 22 ou 24c., j'oublie exactement le chiffre Et à cette époque une autorité aussi notoire que M. Hoover a fait la déclaration publique que le sucre serait très cher pendant plusieurs années à venir. Et pour démontrer le danger des prophéties, en moins de 18 mois le sucre est descendu à un cent et trois quarts au-dessous du coût de la production. Par conséquent, ne me demandez pas de prophétiser; mais le sucre a subi une baisse. La raison pourquoi je mentionne ce détail c'est qu'après avoir atteint ce chiffre énorme, et descendu au-dessous du coût de production, le sucre a subi ensuite une réaction. Au cours de l'année dernière le prix du sucre a été bien bas, le coût de production s'élevant graduellement pendant l'année et la raison en est qu'il était resté en mains des approvisionnements énormes de l'année précédente. Il avait été reporté un million et demi de tonnes de sucre de la récolte précédente.

Q. En quelle année était-ce?—R. C'était à la fin de 1921. Il y avait environ un million et demi de tonnes de la récolte précédente qui ont produit leur effet sur le marché de 1922. Au cours de l'année les prix inférieurs ont stimulé la consommation à un degré tel que le sucre devint si rare dans le monde que tout l'excédent a été absorbé, et cette année au lieu d'avoir cet excédent comme il en existait l'année dernière notre position est qu'aujourd'hui nous avons un déficit très marqué comparativement avec la même date l'année dernière.

M. Sales:

Q. Comment concilier vos deux déclarations, M. Drummond, que vous aviez eu à reporter un million et demi de tonnes de l'année précédente et que le sucre était devenu si rare dans le monde?—R. Je ne voulais pas dire que le sucre était rare dans le monde; ce que je veux dire c'est que les approvisionnements en général dans le monde étaient devenus à un point inférieur et que la demande pour la consommation avait atteint un degré bien bas vu le prix excessivement élevé du sucre. Lorsque les prix ont atteint un niveau permettant au public d'en acheter la demande devint suffisante pour absorber l'excédent.

Q. Où était ce million et demi de tonnes à reporter?—R. A Cuba.

Q. A reporter comme matière première?—R. Oui, sous forme de sucre brut.

M. Munro:

Q. Je crois que le marchand de gros qui était ici l'autre jour nous avait dit que la demande pour le sucre n'avait pas diminué sensiblement à cause du prix élevé?—R. Dans le moment.

Q. Oui.—R. Eh bien, je dirais que c'est un fait, et nous le savons, que les prix élevés sont un obstacle à la consommation et c'est une autre raison pourquoi nous n'aimons pas les prix élevés; ils limitent la consommation nécessairement; et les bas prix doivent encourager la consommation.

Le président:

Q. De fait la consommation du sucre répond très vite aux variations des prix?—R. Oui, la consommation s'en ressent mais pas dans la même mesure qu'autrefois parce qu'il y a eu un temps où le peuple faisait réellement des économies, Aujourd'hui, il n'y a pas beaucoup de personnes qui économisent à moins d'y être forcées.

Q. Vous pensez que les gens ne ménagent pas autant que par le passé?—R. Peut-être que c'est moins évident aujourd'hui.

Q. Je crois que cela est vrai, M. Drummond, mais je vous poserai cette question pour voir combien nous sommes d'accord à mesure que nous procédons. Est-ce votre opinion qu'il y existe aujourd'hui une disette réelle de sucre

[M. H. R. Drummond.]

dans le monde?—R. Eh bien, je crois que si nous disons — peut-être que personne ne m'écoutera — qu'il y a actuellement une disette réelle de sucre dans le monde et que le public y croirait, quel en serait le résultat? Voilà ce qui me porte à être conservateur en répondant à cette question. Quel serait le résultat si le public le croyait? Le résultat inévitable serait que les prix monteraient de nouveau.

Q. Mais ne devons-nous pas en venir aux faits? Il me semble qu'il est préférable de courir ce risque plutôt que de continuer dans les ténèbres. C'est ce que je pense.—R. Eh bien alors, monsieur, je vous dirai que la cause de la hausse du prix du sucre est naturelle et non artificielle, c'est ma conclusion d'après les conditions telles que je les connais.

M. Robinson:

Q. Avez-vous quelques données indiquant la production du sucre? Indiquant aussi en quoi elle a diminué? Il me semble que nous pouvons avoir ces détails.—R. Oui, monsieur, la récolte de l'année dernière — je donne ces chiffres de mémoire mais en substance ils sont exacts — la récolte a été exactement près de quatre millions de tonnes. C'est-à-dire la récolte de Cuba. Vous pouvez prendre cette récolte, monsieur le président, comme une sorte de donnée type. Elle a été d'environ quatre millions de tonnes et cette année la récolte est au moins de dix pour cent inférieure. Ce sont des estimations que je vois, mais je ne les sais pas personnellement.

Q. Ce relevé est-il basé sur des données officielles?—R. Oui, mais ces estimations varient selon les divers estimateurs. On mentionne 3,700,000 et 3,600,000 tonnes et vous avez plus ou moins à juger par vous-même de l'exactitude de ces chiffres.

Q. Est-ce que les autorités de Cuba publient des données elles-mêmes à ce sujet?—R. Il y a un certain nombre de statistiques qui sont publiées. Il y a deux ou trois autorités reconnues, comme Hinely et Gumameyer. Ce doit être un Cubain qui tous les ans publie des estimations de la récolte de Cuba et les chiffres sont en grande partie basés sur ces estimations.

Q. Sont-ils des exportateurs de sucre brut?—R. Non, monsieur, ce sont des statisticiens purement et simplement. Mais on a souffert de la sécheresse à Cuba cette année. C'est pourquoi la récolte sera moins forte.

M. Sales:

Q. Est-ce un genre de culture qu'ils peuvent prendre et abandonner? Est-ce une récolte annuelle?—R. C'est une récolte annuelle mais si l'on a choisi la culture du sucre, du moins autant que je sache, on ne peut pas changer ensuite pour une autre culture comme celle du blé ou n'importe quelle autre, on cultive le sucre d'année en année.

Q. Et pour la présente année la récolte est bien pauvre et ces cultivateurs ne peuvent pas en sortir du tout; l'année prochaine ils auront encore du sucre?—R. Oui, leur récolte est déjà en terre pour l'année prochaine.

Q. Donnez-nous donc une description afin que nous vous comprenions bien. Supposez que le sucre est à un prix élevé et que je suis un fermier de Cuba qui désire se livrer à la culture du sucre. Quand faut-il planter?—R. Je ne puis pas répondre à cela.

Q. Est-ce que ce qui est planté cette année va produire ses fruits cette année même?—R. Non, la canne à sucre continue à croître mais ici j'ai à réclamer l'indulgence du comité, je ne suis pas un fermier et je ne connais pas bien l'histoire de la plante. Probablement un autre nous le dira. Un monsieur en arrière me dit que cela prend trois ans.

[M. H. R. Drummond.]

M. MUNRO: Je crois que la récolte vient d'année en année un peu comme dans le cas des framboisiers.

M. Sales:

Q. Quand obtenez-vous vous la première récolte?—R. A la fin de la troisième année, me dit-on. Le producteur est victime des circonstances. Il est dans la même position malheureuse que la plupart des cultivateurs, il lui faut mettre sa récolte en terre et se fier à la Providence pour le prix qu'il en aura. Il ne peut s'aider là-dessus.

Q. Est-il dans la même position malheureuse que le producteur du blé; il y a fluctuation et manipulation des prix par ceux qui ne cultivent pas le sucre ni qui en font le raffinage mais qui spéculent avec ce produit?—R. Oui, il y a de la spéculation au sujet du sucre.

Q. Où donc la spéculation se fait-elle?—R. Dans le monde entier. Il y a à New-York la Bourse du sucre; il y en a une à Londres, et partout où le sucre est manutentionné il y a un marché.

Q. Il y a de la spéculation même parmi les raffineurs?—R. Malheureusement les raffineurs sont nécessairement des spéculateurs. Si nous pouvions éliminer ce risque je serais bien heureux.

Q. Je voudrais comprendre. Vous avez votre câblogramme ou votre télégramme de New-York ce matin. Si le prix est monté d'un demi cent la livre qu'allez-vous faire?—R. Si nous croyons que c'est une avance réelle et non pas seulement une avance artificielle temporaire...

Q. Comment reconaîtrez-vous la différence entre une avance due à la spéculation et celle qui est véritable lorsque vous recevez votre télégramme que le sucre est monté d'un demi cent?—R. J'en jugerais par ma connaissance générale des conditions. Si le sucre avance nous avancerons nos prix, si le sucre baisse nous les réduirons. C'est le principe qui nous guide.

Q. Par conséquent, si vous achetez deux mois à l'avance et que le sucre monte de trois cents la livre, naturellement votre profit est moins considérable?—R. Oui, monsieur, et si le prix tombe de trois cents nous perdons notre bénéfice.

Q. Etes-vous comme le public en général, achetez-vous habituellement en plus grande quantité quand les prix sont ascendants?—R. Oui, nous sommes des êtres humains, c'est ce que nous faisons, je suppose.

Q. Oui, mais vous le savez? Vous n'avez pas à deviner au sujet de la méthode que vous suivez, M. Drummond?—R. Eh bien, quand j'achète j'étudie naturellement les conditions du marché.

Le président:

Q. Et si vous considérez que les prix ont une tendance à monter vous achèterez aujourd'hui parce que vous avez une idée qu'au même jour la semaine prochaine le prix sera peut-être beaucoup plus élevé?—R. Oui, cela est inévitable. Si je crois que le marché est à la baisse, je chercherai à réduire mes contrats sachant que lorsque les prix baissent non seulement je serai obligé de vendre mon produit à meilleur marché mais il me faudra aussi prendre les restes du marché, je ne pourrai plus vendre.

M. Sales:

Q. Et vous achetez pour livraison future?—R. Il faut acheter selon nos besoins et à l'avance nécessairement.

Q. Pour livraison future?—R. Oui, mais dans le délai le plus court possible pour voir le temps de le recevoir, de le raffiner et de le vendre pour remplir nos commandes.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Pouvez-vous revendre cette option sans avoir réellement à prendre le sucre?—R. Ce n'est pas une option; c'est effectivement un achat du sucre.

Q. Ce n'est pas comme à la bourse du blé?—R. Non, nous n'achetons pas du tout à la bourse. Nous achetons directement du producteur ou par l'entremise d'un agent.

Le président:

Q. A Cuba même?—R. Bien, les Cubains ont des agents à New-York et nous achetons en ce dernier endroit.

Q. Laissez-moi vous poser rien que cette question au sujet de l'offre mondiale de sucre. Connaissez-vous bien les estimations pour le sucre de Willet & Grey?—R. Oui.

Q. Les considère-t-on comme exactes?—R. Oui, elles le sont.

Q. Aussi exactes que peuvent les faire des gens qui s'occupent de choses qui peuvent être plus ou moins estimées?—R. Oui, ces hommes sont bien connus.

Q. Je prends dans le Weekly Statistical Sugar Trade Journal du 28 avril 1923 les chiffres suivants: sucre de canne à sucre et de betteraves à sucre, grand total 18,212,839 tonnes de 2,400 livres. Je crois que le sucre est calculé en tonnes de 2,400 livres?—R. Oui, ce sont des tonnes de 2,400 livres.

Q. Ces chiffres sont donnés en comparaison avec la récolte totale de l'année dernière de 17,699,659 et celle de l'année précédente, de 1920-21, de 16,748,601, soit une augmentation estimée dans la production mondiale de cette année au-dessus de celle de l'année dernière de 513,182 tonnes de 2,400 livres ou en chiffres ronds d'un demi-million de tonnes de 2,400 livres de plus. Maintenant, si ces chiffres sont exacts, il n'y aurait pas donc de déficit?—R. Oui, mais il vous faut retourner plusieurs années en arrière pour voir ce que la consommation mondiale était disons, avant ou pendant la guerre. Nous approchons, nous sommes presque aussi près de la consommation telle qu'elle était il y a dix ans, tandis que sans aucun doute, la consommation a dû augmenter au cours des dix dernières années. Maintenant, puis-je continuer?

Q. Oui.—R. Rien qu'un mot concernant notre système, individuellement nous vendons au marchand de gros à un prix. Il est censé passer le sucre au détaillant et nous lui payons une commission pour cela de 6 p. 100 sur le montant brut. Il vend au détaillant et ce dernier ajoute autant qu'il peut à ce prix pour le vendre au consommateur.

M. Sutherland:

Q. Vendez-vous seulement par l'entremise des grossistes?—R. Non, monsieur, mais notre système de distribution s'effectue principalement par l'entremise des grossistes. Nous vendons au manufacturier. Voici notre principe nous vendons à quiconque a l'argent et dont le crédit est bon pour un wagon de sucre. C'est là notre principe. Comme question de fait il résulte que le manufacturier achète le sucre domestique, et aussi diverses autres maisons comme les magasin à rayons, et le reste.

Q. Lorsque vous vendez à un détaillant par chargements de wagons est-ce que le transport est payé d'avance ou le transport est-il à percevoir du client?—R. Nous avons un prix fixe basé sur notre système de taux égalisés pour tout le pays dont le résultat net est que nous absorbons un certain montant des frais de transport; c'est-à-dire que nous vendons à d'autres endroits que Montréal à un prix inférieur au prix de Montréal plus le transport. Nous absorbons une partie des frais de transport.

Q. De sorte qu'il n'y a réellement pas de concurrence entre les raffineurs au point de vue de l'endroit où ils sont établis. Par exemple, pour une raffinerie

[M. H. R. Drummond.]

située dans l'ouest de l'Ontario les taux sont les mêmes bien que les expéditions se fassent de Montréal en destination d'endroits en Ontario. Les taux égalisés sont en vigueur dans toute la province?—R. Oui, les taux égalisés prévalent et chaque raffineur paye les frais de transport quels qu'ils soient.

Q. Sur quoi sont basés ces taux? Comment arrivez-vous aux taux qui sont en vigueur et qui sont acceptés parmi tous les raffineurs et toutes les maisons de gros?—R. Le système de taux égalisés est la création du marchand de gros.

Q. Du marchand de gros?—R. Oui.

Q. Que vous respectez?—R. Oui.

Q. Maintenant j'ai ici les taux que vous exigez. Par exemple, le taux pour Toronto est 34c. le cent livres, est-ce cela?—R. Le taux que nous exigeons?

Q. Pour Toronto, payé d'avance?—R. C'est 28c.

Q. Oui, avec la réduction offerte ou avec l'escompte?—R. Non. Je crois que notre tarif est de 28c., mais je ne suis pas bien au courant de ces détails.

Q. Vous n'avez pas ces taux avec vous?—R. Non.

Q. Le taux pour Oshawa est je crois de 19c. le cent livres de plus que pour Toronto. Expédiant de Montréal à Oshawa vous exigez 19c. le cent livres de plus que pour vos expéditions en destination de Toronto?—R. Eh bien, je n'ai pas ces taux avec moi et je ne saurais répondre directement à cette question mais je puis vous dire ceci, c'est qu'il en résulte que le raffineur paye une partie du transport. Il absorbe une partite des frais de transport.

Q. Pourquoi cette discrimination dans certaines parties du pays? Par exemple, expédiant de Chatham en destination de London le taux serait de 43c. et expédiant de Montréal à London ce taux serait de 43c. Il doit exister une certaine entente entre les raffineurs à ce sujet, et je voudrais savoir sur quoi ces taux sont basés. Par exemple, vous expédiez à Brantford à 42c. par cent livres et à London à 43c. par cent livre et pour tous les endroits situés entre ces deux points le taux est de 62 à 68c., soit une différence de 20c. par cent livres de plus; 62c. pour Woodstock et 43c. par cent livres pour London?—R. Je ne puis pas répondre à votre question d'après le livre, parce que je n'ai pas les chiffres, mais je puis vous répéter que le raffineur absorbe les frais de transport en partie. J'ajouterai que ce système de taux égalisés a été l'objet d'une étude et d'un rapport, que je tiens dans la main, de la part d'un M. O'Connor d'Ottawa qui était commissaire du coût de la vie. Ce rapport a été publié en 1917 et l'auteur, après une étude de ce système de taux qui est très compliqué en arrive à la conclusion suivante: "Nous sommes fortement convaincus malgré tout que le système de vente et le système de distribution ont été et sont équitables et vraiment avantageux pour le public". Voilà le rapport d'un expert qui a passé un mois à étudier ce système.

Q. Avec tout le respect dû à l'opinion de M. O'Connor il y a une différence de 20c. entre ces endroits intermédiaires, Brantford et London dont j'ai parlé, et les gens peuvent aller à l'un ou l'autre de ces deux endroits pour acheter leur sucre et revenir aux endroits intermédiaires et faire un bénéfice de 20c. le cent livres sur leur sucre.—R. Ils pourraient y aller mais ils auraient à en effectuer le transport jusqu'à ces points intermédiaires.

Q. Pourquoi ne donnerait-on pas en faveur des endroits intermédiaires le même tarif que pour les points de destination plus éloignés. Woodstock par exemple est la ville de mon comté. Le tarif est 62c. le cent livres.—R. Je ne suis pas un expert en ces choses. Je crois de fait qu'il y a deux ou trois personnes qui comprennent exactement le fonctionnement de ce système, et les résultats généraux qui en découlent, je le crois avec M. O'Connor, sont avantageux pour le public, mais quant aux détails c'est en dehors de mes attributions et je ne puis pas répondre à cela.

[M. H. R. Drummond.]

Mais je puis vous dire comme réponse que nous payons une partie des taux de transport.

Q. Vous faites un gros commerce de sucre et vous êtes un manufacturier. Assurément vous devez comprendre quelque chose de la base d'après laquelle ces taux sont fixés. Vous ne vendrez pas seulement au détaillant avec frais de transport payés d'avance?—R. Oui, mais vous comprendrez que je fais partie d'une organisation considérable. Mes devoirs s'appliquent à certaines choses et je ne suis pas au courant de ces détails.

Q. Mais il n'y a pas de concurrence. . .

M. HAMMELL: Ceci n'est pas dans l'ordre du tout. L'honorable député a été absent du comité pendant deux ou trois jours au cours desquels toute cette question a été examinée à la satisfaction du reste du comité. Si ce monsieur voulait lire les rapports il se renseignerait. Nous retardons cette enquête et nous couvrons des pages de nos rapports avec des dépositions qui se répètent.

Le PRÉSIDENT: Je crois que M. Sutherland s'intéresse beaucoup à cette questtion. Nous avons eu des épiciers. M. Pyke nous a communiqué son opinion. Ce n'est pas très clair. L'un des raffineurs les plus importants du pays nous a dit, si ce n'est pas exactement ses paroles, du moins, si je me rappelle il a dit qu'en cette affaire c'est comme en religion: c'est un grand mystère. J'aimerais comprendre pourquoi entre deux endroits différents les prix ne sont pas les mêmes qu'aux deux extrémités d'un même district, et bien que cette matière ait été discutée avec M. Pyke je n'aimerais pas déclarer ces questions hors d'ordre. Je suppose que M. Sutherland n'en aura pas long avec ses questions et par conséquent je n'interviendrai pas.

M. SUTHERLAND: Si vous êtes satisfait des explications données, je suis bien prêt à ne plus interroger le témoin si tout a été expliqué à votre satisfaction.

Le PRÉSIDENT: Je ne voudrais pas dire que je suis entièrement satisfait, mais l'explication donnée par M. Pyke a été celle-ci: Il y a certains centres d'expédition auxquels, d'après la coutume ordinaire, des chargements de wagons complets sont expédiés, et les taux pour les endroits qui ne sont pas ce que l'on peut appeler des centres d'expédition de chargements de wagons complets sont basés selon le tarif pour le centre d'expédition de wagons complets le plus rapproché plus le tarif local pour le transport du centre d'expédition à l'endroit en question. Telle est, si je me rappelle, l'explication donnée par M. Pyke. Il n'a pas réussi à rendre la chose parfaitement claire pour moi, mais c'est l'explication qui a été donnée autant que je sache. J'ignore si nous devons perdre beaucoup de temps sur ce point mais je serais heureux de permettre une ou deux autres questions.

M. Sutherland:

Q. Malgré ce qui a été dit par le député de Muskoka j'ai lu autant que j'ai pu, les compte-rendus des séances du comité, et pour ces endroits qui ne sont pas des centres de concurrence les taux ne sont pas pour des quantités isolées mais pour des chargements de wagons complets, et j'aimerais savoir de la bouche de l'un de nos plus gros commerçants de sucre du pays pourquoi il y a discrimination contre ces gens.

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est là une question de distribution qui repose réellement entre les mains des grossistes et le témoin ne la comprend pas parfaitement lui-même.

Le TÉMOIN: Votre explication est bien claire quant au principe. Je crois que c'est là le principe concernant le système de l'égalisation des taux, et en somme je l'ai accepté—nous en avons hérité vu qu'il avait été en pratique pendant un grand nombre d'années et je ne vois pas qu'il y ait eu délibérément discrimination dans un seul cas. Tel que le système fonctionne nous payons une partie du coût du transport. Nous payons une partie du coût de la distribution.

[M. H. R. Drummond.]

M. Sutherland:

Q. Et les gens qui demeurent entre ces points intermédiaires payent la différence quand les taux sont plus élevés?—R. Bien, le tarif d'après le système de taux égalisés n'est jamais plus élevé que le coût du transport, du transport direct. Je crois ne pas me tromper.

Q. Mais il n'y a pas de concurrence entre les raffineurs en ce qui concerne le lieu de provenance, en ce qui concerne la préférence à accorder selon que les gens demeurent près ou loin de la raffinerie. Le même tarif s'applique partout?—R. Non, monsieur, parce que le taux à Montréal est le prix uniforme $11.10. C'est le prix uniforme à Montréal. A Toronto ce serait 28c. de plus.

M. GARDINER: Je soumets que si M. Sutherland désire contre-interroger le témoin il devrait en avoir le loisir. Je ne vois pas pourquoi il devrait y exister de la discrimination du genre que vient de nous le décrire M. Sutherland. C'est le devoir du comité d'en connaître la vraie raison.

Le PRÉSIDENT: La seule suggestion que je soumets c'est que M. Drummond nous a dit bien franchement qu'il ne comprend pas le système lui-même et je doute fort que nous puissions en apprendre davantage de sa part parce que je sais que si M. Drummond le dit c'est vrai.

M. SUTHERLAND: Peut-être qu'il pourra nous dire où nous aurons ce renseignement.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Y a-t-il quelqu'un parmi les raffineurs qui pourrait nous renseigner sur cette question?—R. Je dirais que ce système étant système inauguré par les épiciers ce sont ces derniers ou leurs représentants qui doivent être en mesure de vous éclairer. On me dit qu'ils sont venus devant le comité. C'est là mon idée.

Le président:

Q. Je suis bien certain que vous êtes disposé à nous communiquer tout ce que vous savez? —R. Je suis prêt à répondre à tout mais je n'aime pas à poser au sujet de choses que je ne connais pas du tout.

Q. Si vous aimez vous asseoir, vous pouvez le faire, vous serez mieux.—R. Merci beaucoup. Je prendrai mon siège quand j'aurai fini.

M. Gardiner:

Q. Voulez-vous nous faire croire par votre réponse que vous laisseriez les grossistes vous dicter une ligne de conduite à suivre relativement à la distribution du sucre?—R. Eh bien, je ne dirais pas qu'ils nous dictent le moindrement une ligne de conduite.

Q. Que font-ils alors?—R. Je ne dirais pas qu'ils nous dictent une ligne de conduite. Ce sont eux qui ont conçu ce plan qui a été accepté à l'origine par nous, il y a plusieurs années, comme étant le système le plus équitable qui pouvait être adopté pour la distribution du sucre.

Q. Pouvez-vous nous prouver que c'est un système équitable que celui qui impose à tous les endroits intermédiaires un tarif plus élevé pour le sucre qui doit être transporté moins loin que pour les autres endroits? Prétendez-vous réellement que ce soit là un système équitable?—R. Il vous faut bien avoir un système quelconque. Soit que vous adoptiez ce système, c'est-à-dire celui qui fixe un prix pour votre propre ville plus le prix actuel pour n'importe quel endroit C'est là un système. Un autre système qui est employé par certains manufacturiers consiste à avoir un seul prix pour tout le pays afin que tout le monde de n'importe quel endroit du pays puisse acheter au même prix. Le troisième système est celui des taux égalisés. Contre chacun de ces système il est possible de lancer une accusation de discrimination. Si vous fixez un prix pour tout le pays alors pourquoi celui qui est à Montréal doit-il payer autant que celui qui est à

[M. H. R. Drummond.]

Toronto ou Winnipeg, le reste? Mais lui naturellement s'est efforcé de trouver le système le plus équitable. C'était son idée en fixant un seul prix par tout le pays.

Q. Ce système de taux égalisés que vous avez maintenant en vigueur n'est pas un système qui égalise le coût puisque les gens des points intermédiaires payent plus cher que ceux qui sont à des endroits plus éloignés. Ce n'est pas de l'égalisation.— R. Je n'admettrais pas qu'il en soit ainsi sans en avoir une preuve définie.

M. Sutherland:

Q. Comme exemple: il y a une raffinerie à Chatham; un détaillant de Hamilton donne une commande pour un wagon de sucre et le taux exigé est de 35c. le cent livres qu'il a à payer au raffineur lorsque le sucre est expédié. Un marchand de Dundas qui est cinq milles plus près de London doit payer 56 c. Le cent livres, soit 21c. de plus; si le sucre était expédié un peu plus loin, à Hamilton par chargement de wagon complet et transport payé d'avance, pourquoi ce système doit-il exister?—R. Effectivement les taux de transport agissent de la même façon, exactement. J'étais autrefois dans le commerce du charbon. Nous avions coutume de payer $1.69 pour le transport du charbon des Provinces Maritimes à Montréal. Il y a plusieurs années, je ne suis pas certain des chiffres juste au cent, mais nous avions coutume de payer $2.32 pour le transport de ce charbon jusqu'à la Rivière du Loup, et certainement je n'ai jamais pu comprendre cela, mais c'est l'absolue vérité je vous en assure.

Q. Nous devons comprendre que les raffineurs acceptent les taux qui ont été déterminés par les marchands de sucre en gros. Est-il juste de dire que ces taux égalisés ont été fixés par les épiciers en gros et que vous acceptez ces taux?—R. Nous avons consenti...

Q. Vous avez été d'accord avec eux?—R. Oui, mais je dirais qu'il y a bien des années de cela, près de trente ou quarante ans au moins.

Le président:

Q. Puis-je faire seulement cette suggestion, je vois bien l'injustice de ce système mais je crois que s'il y a une injustice les gens qui ont établi ces taux de transport en sont plus responsables que ces mêmes épiciers et raffineurs. Je n'ai jamais pu comprendre d'après quelle base les taux de transport des marchandises étaient déterminés. Il y a là, aussi, un grand mystère.—R. Impénétrable, monsieur.

Q. Continuez votre exposé. Je vais vous laisser finir et ensuite nous vous poserons quelques questions.—R. Maintenant, j'en viendrai à un autre point, et j'aimerais lire ceci parce que je crois que vous conviendrez avec moi que cette lecture est nécessaire: "Aucun examen de l'industrie du sucre au Canada ne saurait être complet sans passer en revue la situation qui a été faite aux raffineurs par les opérations du gouvernement par l'entremise de la Commission du Commerce au cours de l'année de 1920." Vers cette époque le gouvernement prit entièrement contrôle de l'industrie du sucre au moyen de cette commission et le résultat a été que les raffineurs ont eu à subir des pertes énormes. En 1920 le sucre est monté de 11¼c. en janvier à 22½c. au mois de mai, le même mois que le mois actuel. La Commission du Commerce a refusé de permettre aux raffineurs de vendre leurs produits au prix basé sur le coût de remplacement de leur matière première ce qui constitue le seul bon principe en affaires, et notre expérience de cet essai de la part du gouvernement prouve la vérité de ce que je dis. Nous avons fait remarquer à la commission qu'à moins de nous permettre d'établir des réserves pour faire face aux pertes inévitables qui suivraient une baisse dans les prrix nous serions conduits à la ruine. Bien que reconnaissant le bien fondé de nos prétentions la commission refusa notre requête mais elle nous fit la promesse qu'elle nous protégerait dans le

[M. H. R. Drummond.]

cas d'une baisse qui s'annonçait comme inévitable dans la même mesure qu'elle avait protégé le consommateur au moment de la hausse. Elle a manqué à sa promesse et les raffineurs ont été abandonnés à eux-mêmes pour faire face à la baisse qui se déclara à la fin de l'année et réduisit le prix du sucre à $7\frac{1}{2}$c. au 1er décembre. En Angleterre la Commission du Sucre aussi—ce qu'on y appelait la Commission du Sucre—prit le contrôle des manufactures de sucre de la métropole et lorsque la commission fut désorganisée elle perdit des millions de livres au lieu de faire porter cette perte par les raffineurs. Maintenant dans ce temps-là, messieurs, nous avons dit au gouvernement que si nous devions vendre à un certain prix notre perte serait de neuf millions et demi de dollars. Si nous devions vendre à un prix encore plus bas notre perte serait de 19 millions de dollars. Maintenant, je désire vous dire, messieurs, que ces chiffres étaient trop bas. La perte subie a été supérieure au plus élevé de ces deux montants de sorte que l'industrie, sans aucune faute de sa part, en l'année 1920, et sous le contrôle du gouvernement, a été poussée à une perte dont elle ne pourra probablement jamais se relever. Sous ce rapport qu'il me soit permis de dire que l'on suppose généralement—c'est là une idée des plus répandues—que le commerce des raffineurs est un commerce extraordinairement lucratif. Maintenant, à cette époque une enquête a été faite couvrant la période de 1913 à 1919. On a calculé la moyenne de profit net réalisé par les raffineurs durant cette période qui comprend, comme vous le savez, monsieur, la période de la guerre—alors que les profits au-dessus de la normale étaient la règle—et on a constaté que la moyenne du profit réalisé par le raffineur a été exactement de un cinquième de cent la livre pendant toute cette période en question. Un cinquième de cent par livre. Rien qu'un volume d'affaires très considérable pouvait permettre aux raffineurs de réaliser quelque bénéfice. Ce chiffre de un cinquième de cent est confirmé par ce même rapport de M. O'Connor, en 1917, dans lequel il constate que la moyenne du profit—il le dit ici—a été de 21c. le cent livres, exactement un cinquième de cent la livre. Il dit: "des six compagnies de raffinerie deux n'ont pas enregistré de profits au cours de cette année et une a subi une perte considérable." Ce rapport de M. O'Connor est extraordinairement intéressant et il a sa portée sur ce que j'ai dit au sujet du coût et de la responsabilité des prix. Voici ce que dit M. O'Connor: "Comme je l'ai dit, les raffineurs sont sous la domination du marché pour le sucre brut. Que le prix de ce dernier soit ascendant ou descendant ils sont obligés de le suivre." La récolte du sucre brut de canne à sucre de Cuba contrôle la récolte du Canada. Nous avons dit que le producteur était responsable des prix plus élevés et ce rapport confirme notre position. La hausse du produit brut a été de $3.25; la hausse du côté des raffineurs a été de 61c. de moins dont a bénéficié le consommateur du Canada Nous trouvons beaucoup plus profitable d'opérer avec un marché à la baisse qu'avec un marché à la hausse. Notre perte n'est pas si forte. Il s'en suit qu'il nous faut la moitié moins d'argent pour financer nos opérations, comme vous pouvez le constater aisément, et je puis vous dire, messieurs, que la question des finances depuis 1920 a été le grand souci des raffineurs de ce pays. J'espère, monsieur le président, que je ne vous ennuie pas. Je ne veux pas m'étendre avec cet exposé. Le présent relevé a été rédigé avant le discours du ministre des Finances sur le Budget, vendredi, et je serais heureux d'en parler parce que ce discours est excessivement intéressant, pour nous du moins. Brièvement, les résultats nets de ce budget sont les suivants: le tarif sur le sucre raffiné, non préférentiel a été réduit de $2.39 à $1.89 le cent livres, soit une réduction de 50c. Le tarif sur le sucre brut, non-préférentiel, a été réduit de $1.69 à $1.29, soit une réduction de 40c. La protection apparente en faveur du raffineur a été réduite de 70c. à 60c., c'est-à-dire 10c., et je dis protection apparente parce que étant

[M. H. R. Drummond.]

donné qu'il vous faut acheter 107 livres de sucre brut pour produire 100 livres de sucre raffiné votre protection réelle n'est pas aussi considérable qu'elle ne semble l'être; il vous faut payer ce 7 p. 100 additionnel de droits. Le tarif préférentiel sur le sucre donne les chiffres suivants: raffiné, réduit de $1.79 à $1.09, soit une réduction de 70c. pour le sucre raffiné. Sucre brut, réduit de 85 à 40c., soit un réduction de 40c., une réduction de la protection apparente de 94c. à 64c., soit 30c. par cent livres; et de plus la clause anti-dumping ne devenait plus applicable lorsque le sucre atteignait un prix plus élevé que 8c. la livre. Avec votre permission, j'aimerais dire un mot à ce sujet, parce que c'est un point d'une importance vitale pour l'industrie du sucre, et si vitale que j'hésite à vous rendre en paroles ce que je pense du résultat possible. La clause anti-dumping dit brièvement ceci: lorsqu'un article semblable à un article fabriqué au Canada est importé au Canada à un prix inférieur au prix raisonnable du marché lorsqu'il est vendu pour la consommation domestique dans le pays d'où il est exporté, un droit additionnel ne devant pas excéder 15 p. 100 *ad valorem* sera prélevé. Cette clause était destinée à prévenir la concurrence injuste résultant de la vente de produits à l'étranger à un prix inférieur à celui qui est exigé dans le pays de provenance, et elle est d'une importance spéciale lorsqu'il s'agit d'un produit comme le sucre dont le prix varie si rapidement et si radicalement, pour cette raison, comme vous en conviendrez facilement par suite du fait que le sucre est monté de 3¼c. la livre de janvier à mai de la présente année, qu'il y a de grandes chances pour les spéculateurs d'acheter de grandes quantités de sucre. Je dirai pour un spéculateur chanceux d'acheter une forte quantité de sucre et de le garder jusqu'à ce que le prix ait monté peut-être d'un cent la livre; et ensuite comme la chose arrive sur le marché de la spéculation lorsque le marché est hésitant et indique une tendance à fléchir il a la chance, avec l'élimination de cette clause anti-dumping, d'inonder le marché canadien avec son sucre qu'il pourra écouler à un prix inférieur à celui que le raffineur canadien paiera pour sa matière première en vue de le convertir en sucre raffiné.

M. McMaster:

Q. Qui est ce spéculateur chanceux dont vous parlez? Est-ce le raffineur ou simplement un spéculateur dans le sucre?—R. Je dirais que c'est un spéculateur dans le sucre, mais j'allais dire qu'ils sont une légion à l'époque des prix ascendants. Si le prix du sucre était stable cela n'aurait pas d'importance, mais comme tout le monde le sait, quand les prix montent il y a toujours de la spéculation, et c'est à l'époque des prix ascendants que cela est particulièrement dangereux.

M. Elliott:

Q. Est-ce que ces spéculateurs n'ont pour but de faire avancer le marché, de faire monter les prix?—R. Assurément, monsieur.

Q. Si on s'en débarrassait, si ces gens disparaissaient, quel en serait l'effet sur le prix ultime?—R. Je ne sais pas, cela dépend—je vous dirai—cela dépendrait des conditions fondamentales de l'industrie. Je n'ai aucune estime pour le spéculateur, mais il est là devant nous. A cette heure même, monsieur, nous sommes dans une position que le sucre qui est entre les mains du spéculateur peut être importé au Canada et pourrait être importé au Canada et vendu à un prix tel que nous serions exposés à cesser nos opérations.

M. McMurray:

Q. Est-ce que ces spéculateurs ne cherchent pas à accaparer le marché du sucre?—R. Non, monsieur, je ne crois pas que vous puissiez l'accaparer, parce que ce marché est trop considérable.

Q. Vous ne constatez aucune tentative d'accaparement du marché?—R. Je ne crois pas qu'on puisse y réussir. M. McMaster nous a donné des statistiques indiquant qu'il y avait dix huit millions de tonnes de sucre. Eh bien, le sucre étant disons à 6½c. la livre, cela ferait $1.50 la tonne. . .

Q. Mais néanmoins, il n'aurait pas à acheter toute cette quantité pour accaparer le marché, une bien faible proportion de cette quantité serait suffisante pour accaparer le marché?—R. Je n'en connais pas grand'chose, mais je ne crois pas qu'on puisse le faire. Il y a des "corners" naturellement, dans certaines localités et de peu d'importance, mais je ne crois pas que cela soit possible J'ai presque fini, mais avec votre permission j'aimerais répéter les points que j'ai voulu faire ressortir. Premièrement, je crois vous avoir démontré qu'il est de l'intérêt des raffineurs que le sucre soit à bon marché et non cher.

Deuxièmement le prix du sucre est basé uniquement sur le coût du sucre brut au sujet duquel le raffineur de ce pays n'exerce aucun contrôle.

Troisièmement, la marge ou la différence entre le prix payé par le raffineur pour sa matière première et le prix auquel il est obligé de vendre aujourd'hui est inférieure à un cinquième du total, et une bien faible fraction de ce cinquième est sous le contrôle du raffineur, parce que le reste, soit la plus forte proportion, est effectivement consacré aux frais courants.

Quatrièmement, bien que le coût du sucre brut ait augmenté depuis janvier de $3.25 le cent livres, pendant cette même période l'augmentation fixée par le raffineur a été de 61c. de moins le cent livres que celle dont a bénéficié le producteur, et cette différence est censée avoir été à l'avantage du consommateur au Canada.

Cinquièmement, je risque cette opinion que les prix ascendants du sucre sont dus à une cause naturelle et non artificielle. Mais je vous donne simplement cette opinion pour ce qu'elle vaut.

Q. Est-ce que le producteur obtient un meilleur prix par boisseau?—R. Oui.

M. Sales:

Q. La saison active dure du mois de décembre au mois de mai. Est-ce que vers ce temps-là la plus forte partie de ce sucre ne serait pas sortie des mains du producteur?—R. Oh, non! il se vend tout le temps; je dirais que la saison active, que le point culminant de la saison correspond au temps où la consommation atteint un certain degré puis va en diminuant. Elle continue à partir du mois de novembre sans arrêt jusqu'au mois d'août ou de septembre de l'année suivante, c'est ce que je pense mais je ne saurais le dire au juste.

Q. Il y a des mois remarquables par un mouvement du marché très accentué?—R. Le mouvement du marché dépend plus de la consommation, oui, mais les mois de plus forte consommation de sucre sont les mois d'été, pendant la saison de mise en conserves, et le reste.

Q. Je parle des mois des livraisons les plus fortes du côté du producteur?—R. Il ne ferait pas de livraison sans avoir vendu.

Q. Est-il assez fort financièrement pour être en possession de sa récolte?—R. Je ne saurais vous dire. Mais je sais un fait que les plus gros mois de consommation du sucre sont les mois d'été et c'est pendant ces mois que les plus grandes quantités sont vendues.

Q. Je veux arriver au point qui concerne le producteur du sucre et savoir quand il s'en sépare?—R. Il s'en sépare lorsqu'il y a un acheteur, et l'acheteur achète toujours en plus grande quantité pendant l'été qu'à toute autre époque; je crois que c'est là une réponse raisonnable à votre question.

[M. H. R. Drummond.]

Ensuite en 1920 sous le contrôle du gouvernement l'industrie du raffinage a subi une perte énorme sans la faute des raffineurs et dans des circonstances qui doivent nous mériter, j'estime, la sympathie et non la condamnation de tout homme à l'esprit juste comme doivent l'être, je pense, les membres de ce comité.

Q. Pour revenir au sujet du producteur qui vend sa récolte—achetez-vous de grosses quantités de sucre brut d'avance?—R. Non, monsieur, notre approvisionnement dépend du coût du produit livré chez nous et de notre idée de ce que sera le marché.

Q. Cela n'est pas une réponse. Je vous ai demandé si vous n'achetez jamais de grosses quantités d'avance; laissez faire les circonstances?—R. Oui, quelquefois nous achetons d'avance en plus grande quantité que d'habitude.

Q. En quantités beaucoup plus grande?—R. Par approximation.

Q. En quelle quantité?—R. Je ne saurais dire.

Q. Deux ou trois mois d'avance?—R. Oh, non, je crois que si nous avions un approvisionnement pour un mois—bien il se peut que ce soit pour un peu plus d'un mois, parce que, sous ce rapport, nous nous réglerons d'après le sucre que nous avons à vendre. Et si nous avions en mains une grande quantité de ce produit brut, ou même une quantité moyenne et que nous ne pourrions pas vendre notre sucre, il s'entasserait alors dans nos entrepôts, et cela arrive quelquefois dans une grande mesure.

Q. Mais vous anticipez sur vos besoins en achetant de fortes quantités du produit brut?—R. Nous nous servons de notre jugement pour cela et si nous n'agissions pas ainsi le peu de profit qu'il y a dans le raffinage ne nous permet pas de commettre d'erreurs.

Q. De sorte qu'il vous faut faire un peu de spéculation?—R. Eh bien, je n'aime pas à passer pour un spéculateur, mais nous sommes obligés d'acheter lorsque nous croyons que le marché est favorable; comme pour toute autre personne dans le monde une grosse partie des affaires se font ainsi.

Q. Le point où je veux en venir c'est que cette augmentation des prix ne profite pas au véritable producteur du sucre parce qu'il ressemble au producteur du blé, pendant deux ou trois mois ses livraisons sont très fortes. Le peuple mange du pain toute l'année mais le cultivateur n'a qu'environ trois mois pour vendre son blé; maintenant je me demande si le producteur de sucre est dans le même bateau?—R. Je ne saurais l'assurer, comparativement, parce que sa récolte couvre huit ou neuf mois et il y a une période de consommation intensive, telle serait la différence, il y a une période de consommation intensive de ses produits, pendant les mois d'été correspondant à la fin de sa récolte.

Q. Et sa récolte?—R. Elle dépasse...

Le PRÉSIDENT: De décembre à juin, 6 mois?—R. Plus que cela, monsieur.

Q. Je prends les chiffres Willette Grey qui parlent de décembre à juin?—R. Présentement ce laps est dépassé. Je finis. Je faisais allusion à la perte que nous avons eu à essuyer aux mains du gouvernement; or cette perte est due à la théorie qui veut que les prix ne soient pas basés sur le coût de remplacement de la marchandise.

Neuvièmement, je crois avoir montré que bien loin d'être une affaire trop payante, la situation des raffineurs, en gain net, a été fort modeste pour un laps de temps assez considérable, et se chiffre, comme je l'ai dit, à peine à $\frac{1}{5}$ de cent par livre. Je n'ai qu'un mot à ajouter avant de conclure, à savoir que je suis bien marri que cette enquête ne se soit pas tenue plus tôt et que nous n'ayons pas eu l'occasion de vous fournir les données exactes que vous vous seriez incorporées, car certains échos de nos déclarations eussent pu parvenir au ministre des Finances avant que ce dernier nous imposât le traitement que l'on sait, traitement qui nous met dans une situation extrêmement délicate. Je désirerais bien

[M. H. R. Drummond.]

faire comprendre au comité, dans toute la mesure de mes forces, que ce budget nous a souffletés avec la dernière rudesse, et que cette enquête pourrait bien cesser de nous intéresser si l'on persiste à la mener comme on menace de le faire.

Le président:

Q. Je veux croire que vous ne voulez pas insinuer que cette enquête va constituer une cérémonie *post mortem* plutôt qu'*ante mortem?*—R. Nous ne sommes pas encore défunts mais nous n'en valons guère mieux.

M. Gardiner:

Q. Le témoin a fait une déclaration relative à la mise en train de l'entreprise et a dit que cet aspect de la question avait pris dans les deux ou trois dernières années une importance suprême; le témoin voudra-t-il nous expliquer les tenants et aboutissants du sérieux de cette question? Vous est-il impossible de vous assurer les disponibilités financières requises?

Le président:

Q. Il est directeur de la banque de Montréal, et à ce titre il devrait pouvoir vous renseigner?—R. C'est vrai, mais impossible de s'assurer des disponibilités financières sans bourse délier.

M. Gardiner:

Q. Voulez-vous laisser entendre que vous payez les disponibilités plus que leur valeur?—R. Non, je ne crois pas que nous les payions trop cher mais elles n'en sont pas moins fort onéreuses.

Q. Comment cette question est-elle si sérieuse dès l'instant que vous pouvez trouver ce qu'il vous faut à des taux d'intérêts raisonnables?—R. Parce que l'on arrive, dans le cas de compagnies, à des sommes assez rondelettes.

Q. Je présume que le consommateur écoperait pour ces frais de finance?—R. Sans cela, monsieur, c'est la ruine pour nous, sans phrases.

Q. Mais comment l'affaire est-elle si sérieuse? Vos remarques laissent entendre que vous rencontrez des embarras dans la finance de l'entreprise?—R. Il est bien établi que nous rencontrons des embarras de finance surtout à la montée des cours du sucre, car si le sucre est à $200 la tonne au lieu de $100, la question des finances devient délicate, vu la nécessité d'avoir en mains double capital.

Q. Rencontrez-vous quelque difficulté à trouver le capital?—R. Nous rencontrons toutes sortes de difficultés pour trouver le capital et il nous faut le garantir en sus de toutes façons...

M. Sales:

Q. A quelle banque vous adressez-vous?—R. Depuis 1854, à la banque de Montréal; nous existons depuis 1854.

Q. Vous serez bien encore dans les affaires pendant plus de soixante-neuf ans?—R. Je crains fort ne pas atteindre ce chiffre.

Le président:

Q. Retournons en arrière et demandons-nous si le déficit est bien réel. Vous penchez vers un approvisionnement déficitaire. Or, je vous ai soumis les données Willet et Grey où l'on trouve un calcul approximatif de l'augmentation du rendement mondial de cette année sur l'an passé, augmentation qui côtoie le demi-million de grosses tonnes; d'autre part, j'ai en main un mémoire publié, sauf erreur, chaque semaine par le bureau de l'Economie Agricole des Etats-Unis, département de l'Agriculture, de Washington, qui a pour rubrique "Récoltes Etrangères" et "Marchés". Or ce mémoire appuie ces données. Je ne ferai pas

[M. H. R. Drummond.]

perdre le temps du comité en entrant dans les détails mais je dois dire que les deux chiffres sont, à quelques milliers de tonnes près, identiques. J'irai jusqu'à ajouter que, si j'en crois un calcul fait par moi-même, la rareté de l'approvisionnement mondial n'est pas définitivement établie. Je sais qu'il s'est fait bien des calculs, les uns plus élevés que les autres, et cependant à en croire ce qui nous vient aux oreilles, l'approvisionnement mondial n'est nullement moindre que celui de l'an passé.—R. Monsieur le président, il vous faut accepter la situation telle quelle aujourd'hui; or qu'avons-nous en mains en matière de sucre disponible qui nous permette d'attendre la prochaine récolte ou même la fin de l'année? Eh bien, les données les plus véridiques que j'aie pu me procurer me disent, si je les compare à celles de l'an passé, pour ce continent du moins, qu'il existe un déficit formidable relativement à l'an passé.

M. Sales:

Q. Qu'entendez-vous par disponible?—R. Je veux parler de l'approvisionnement en mains et du solde de production qui doit nous venir encore. Sachez que la récolte n'est pas à terme. Jusqu'aujourd'hui, elle est de tant. L'ensemble est évalué à trois millions six, ou quelque chose d'approchant. Sur cette récolte on a tiré tant jusqu'à date, il en reste donc tant à en tirer. Cuba possède de son côté tant de cent mille tonnes, le tout réuni représentant l'approvisionnement disponible pour le reste de la saison. Aujourd'hui, voyez-vous, monsieur le président parle de l'ensemble du rendement mondial d'après la satistique du 1er janvier, mais nous avons avancé, et s'il est vrai que nous ayons produit tant, nous avons aussi consommé tant, et il arrive que l'approvisionnement disponible est ce qui reste et que les prix en dépendent.

Q. Possédez-vous quelque chiffre relatif à l'approvisionnement emmagasiné aux raffineries?—R. R. Non, monsieur, je ne le crois pas.

Le président:

Q. M. Drummond, j'ai sous les yeux une coupure du *New York Evening Post* intitulée: "A propos de la production du sucre à Cuba, au 10 avril" et qui dit:

> "La récolte sucrière de Cuba, d'après le *Federal Refining*—c'est-à-dire la *Federal Sugar Refining Company*—dépasse celle de l'année passée. La production sucrière de Cuba, à la date de la récolte présente, dépasse de plus de trois quarts de million celle de l'an passé, même date, suivant un rapport de la *Federal Sugar Refining Company* incorporé dans sa revue de l'industrie. Au 31 mars, si l'on en croit des informations câblées par les représentants de cette compagnie établis sur l'Ile, la production de cette année arrive à un total de 2,755,785 tonnes. L'an dernier, même date, ce total était de 1,986,956 tonnes. Soit un écart de 768,829 tonnes avec la récolte de cette année. A propos du calcul approximatif fourni par le ministère cubain de l'Agriculture et qui donne 3,500,000 tonnes, la *Federal* laisse entendre qu'il faut interpréter ce chiffre comme établissant que du 1er avril Cuba n'aura à produire que 744,215 tonnes. Au cours de la même période de l'an passé, 2,900,233 tonnes sont venues sur le marché, alors que pour rejoindre les calculs de la *Federal* il ne faudrait plus qu'une production de 2,347,072 tonnes."

Maintenant je dois dire que je vous parle là d'un sujet qui m'est absolument étranger personnellement, monsieur Drummond, mais si cette estimation de la *Federal Sugar Refining Company* vaut quelque chose, la récolte de Cuba ne sera pas moindre que l'an dernier. Et les calculs de l'*American Bureau of Agriculture*, section économique, et ceux de Willette & Grey semblent exacts, apparemment du moins.—R. Monsieur le président, ces données règlent la question et illustrent

[M. H. R. Drummond.]

la position que je prends en l'occurrence. L'an passé, si je vous ai compris, on pouvait compter, à date, sur une production de deux millions.

Q. Exactement 2,755,000 pour cette année, à date; mais le rendement de l'an passé, même date, n'était que de 1,986,956 tonnes, soit un écart en faveur de cette année en chiffres ronds de trois quarts de millions—R. Exact, monsieur, mais examinez cette donnée sous cet angle-ci: l'an dernier la récolte totale a été de 3,996,000 tonnes.

Q. Tels sont les chiffres de Willett & Grey?—R. Or, sur ce chiffre et à cette date, l'an dernier, on en avait produit 1,986,000 tonnes, laissant une marge à venir de 2,100,000 tonnes, soit l'écart entre les deux données. Pour cette année, les calculs approximatifs fournis pour la récolte ont été de 3,500,000 tonnes. Production à date: 2,755,000 tonnes. A produire, 744,000 tonnes, contre 2,100,000 tonnes l'an passé.

Q. Je crois que nous allons à l'encontre l'un de l'autre, monsieur Drummond. Le point capital de cet article que je vais vous passer pour que vous me corrigiez advenant que je l'eusse mal interprété, est que les autorités américaines, les autorités gouvernementales portent la récolte à un chiffre rond de 4,000,000 pour Cuba. Les Willet & Grey disent, eux, 4,000,000 ou à peu près?—R. Ces chiffres ont été réduits depuis lors par ces mêmes personnes et ramenés entre trois millions cinq et trois millions six ou à peu près. La réduction effectuée par ces deux firmes nous ramène à $3\frac{1}{2}$ et $3\frac{3}{4}$ millions. On est descendu jusque-là.

Q. Possible que vous réussissiez à produire ces données ici, cependant si j'en crois les derniers chiffres que j'ai pu réunir, je n'aperçois rien de tel. On a fait des calculs, mais que l'on peut vérifier. Mais laissons la récolte de Cuba, y a-t-il un écart substantiel entre les données Willett & Grey qui sont en chiffres ronds de 18,213,000 tonnes, et les chiffres les plus récents que vous ayez pu vous procurer? Cette firme a fourni ce chiffre au 26 avril 1923. Avez-vous des renseignements plus récents?—R. Ce sont là des chiffres qui datent du début de la saison et que cette firme réimprime tout le long de l'année, à tous les deux ou trois numéros, je crois.

M. Caldwell:

Q. Sans revision?—R. Si la récolte de Cuba descend ici à 4 millions, monsieur le président.

Le président:

Q. La récolte cubaine est de 4 millions?—R. Voilà, le calcul approximatif de cette récolte a été ramené à 3.6 millions ou 3.7 millions ou même à 3.5 millions depuis lors. Or 500,000 tonnes équivaudraient à environ 3 p. 100 dont la plus grande partie vient de la récolte cubaine.

Q. Venons-en maintenant à la situation au pays au moment où débuta le vif mouvement de hausse des prix. Quelle en est la date exacte, savez-vous?—R. Ce fut en janvier. Il y eut tout d'abord fléchissement au début de janvier, mais depuis lors le mouvement d'ascension n'a pas cessé avec des réactions intermittentes.

Q. J'ai entendu dire, et vous me direz si c'est la vérité, qu'il y eut un rapport publié le ou vers le 12 février 1923 par le ministère du Commerce des Etats-Unis qui a aidé quelque peu à faire remonter les prix?—R. Oui, il est certain que ce ministère a mis la main à la pâte.

Q. Maintenant, pouvez-vous nous dire ce qu'était la quantité de sucre brun en magasin chez nos raffineurs à cette époque?—R. Je ne le puis. J'ignore l'approvisionnement des autres. Ce que j'en dis, monsieur le président, est de mon cru et mes déclarations n'ont pas été cuisinées en coopération. J'ai parlé pour moi-même.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Si je saisis bien, les raffineurs fournissent au bureau fédéral des données sur leur approvisionnement et le mouvement d'importation et d'exportation; or je constate, en jetant les yeux sur les données du service de la statistique fédérale, que les raffineurs avaient en mains à cette date presque 40 millions de livres de sucre brut, alors que cette quantité, l'année précédente, même date, atteignait à peine $25\frac{1}{2}$ millions de livres. J'imagine que nous pouvons nous fier à ces chiffres?—R. Je le crois volontiers, monsieur. 40 millions, soit environ 20,000 tonnes. C'est là une faible provision.

Q. Et l'année d'avant, encore plus faible, à la même date, soit 12 millions seulement. Quelle proportion de cet approvisionnement avez-vous recueilli pour vous-même, et combien de temps avez-vous pu manœuvrer?—R. Impossible de le dire, mais cette quantité pouvait être manipulée en un mois et demi, j'imagine bien.

Q. Est-ce là un approvisionnement plutôt faible?—R. Très faible, monsieur, car il faut bien faire tourner la roue, et pour cela il importe que l'approvisionnement se renouvelle sans cesse. Il s'agit ici d'un travail ininterrompu, et nous ne faisons relâche que le dimanche.

Q. Estimez-vous comme approvisionnement faible celui d'un mois et demi?—R. Pour mon propre compte, non. Mais vu sous l'angle de l'ensemble des raffineurs, et nous sommes six, cette quantité se manipule en une semaine.

Q. Vous rappelez-vous ce que vous aviez en mains à l'époque?—R. Impossible de dire à brûle-pourpoint, mais je considérererais comme fort délicate une situation où je n'aurais de matière première que pour une semaine.

Q. Quel est d'ordinaire votre approvisionnement?—R. Il s'agit d'entreposer constamment du sucre brut nouveau, au fur et à mesure que le raffinage s'effectue, et plus l'on approche de cet idéal moins le coût de revient est élevé, car le sucre brut coûte fort à entreposer, c'est ce qui nous met entre deux feux: pas trop n'en faut vu le coût d'achat, et trop peu est dangereux en ce que l'on se trouve alors dans l'impossibilité de maintenir nos gens occupés.

Q. Quels sont vos calculs sur la quantité raisonnable nécessaire? A quoi visez-vous?—R. Tout dépend de la sécurité des communications. Si nous sommes certains qu'il nous vient du sucre et qu'il est en chemin, on peut se contenter d'un approvisionnement de trois semaines. Il nous faut nous assurer de sucre de Cuba, des Barbades ou de Demarera, ou d'ailleurs afin de prévoir des arrivages en temps donné.

Q. Quelle quantité cherchez-vous a avoir en mains pour les besoins journaliers?—R. De 5 à 6 mille tonnes ou encore jusqu'à 10 ou 12 mille tonnes.

Q. De 5 à 12 mille tonnes, alors?—R. Oui.

Q. Ce qui vous durerait combien de temps?—R. 10,000 tonnes? Trois semaines.

Q. En 1922, les raffineurs ont débuté avec un bel excédent de l'année précédente, n'est-il pas vrai?—R. Oui, monsieur, et pour la raison suivante: le sucre acquis à des prix élevés se vendit ridiculement peu à la chute de la cote. Je n'ai pas, sinon à l'esprit, les données y afférentes, mais durant les quatre mois de fin 1920, nous n'avons pas vendu l'équivalent d'une seule semaine d'approvisionnement de sucre. On n'achetait pas, simplement, et il nous fallut garder notre produit presque indéfiniment.

Q. Fin 1921?—R. Non, fin 1920.

Q. Parfait, fin 1920 et commencement de 1921, telle était bien la situation?—R. Oui; je puis même ajouter que nous avions un approvisionnement qu'il nous fallut vendre à 10c. la livre, soit $10 les 100 livres. Nous avons essuyé, semaines sur semaines, des milliers et des milliers de dollars de perte.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Puis les importations de 1922 en sucre brut ont exactement doublé celles de 1921, à ce que je vois. Ceci pour toutes les raffineries?—R. Mais il y a eu un fort mouvement d'exportation en 1922. Le sucre entrait et sortait.

Q. En raffinant pour l'exportation, encaissez-vous des bénéfices?—R. Oui, indirectement, car s'il est vrai que l'on exporte alors au prix coûtant ou tout comme l'opération nous permet d'accentuer notre roulement, unique moyen de tirer profit de l'affaire.

Q. L'unique alternative me semblerait être réunir les deux opérations d'exportation et d'importation et d'en extraire les profits, s'il s'en trouvait; qu'en pensez-vous?—R. C'est ce à quoi il faut revenir, monsieur, et cela tout naturellement.

Q. En exportant, il vous faut faire face aux conditions du marché mondial, n'est-ce pas?—R. Exactement.

Q. Or je constate que l'an dernier le chiffre total du sucre d'exportation approchait de 40 pour 100 ou à peu près celui de la consommation domestique. Les expéditions de sucre raffiné pour les besoins domestiques ont été de 809,942,-816 livres, alors que celles destinées à l'exportation ont atteint 315,407,477 livres. Soit environ 40 pour 100. Or les prix demandés par les diverses maisons de raffinage se sont-ils tenus assez près l'un de l'autre?—R. Les prix du sucre sont tout nécessairement à peu près les mêmes quant à la cote du gros, tout comme pour la farine et autres denrées du genre; les prix se ressemblent sans se confondre. En réalité ils diffèrent.

Q. En laissant "Le Redpath sucrer notre thé", nous en coûte-t-il autant que si j'achète du Saint-Lawrence?—R. Le bénéfice tiré du premier est plus grand, pour nous s'entend.

Q. Payez-vous le même prix?—R. Ce prix officiel mentionné par moi n'est pas intangible, non. Il arrive que nos prix diffèrent, mais alors il nous faut approcher d'un certain chiffre donné.

Q. Les oscillations de hausse et de baisse des prix chez les divers raffineurs sont-elles synchrones?—R. Dans un laps d'un mois, il s'est produit un écart de 15c. les 100 livres.

Q. Chez les diverses raffineries?—R. Oui.

Q. Est-ce là l'ordinaire?—R. Oui, monsieur, et la chose se produit fréquemment.

Q. Je vois, à travers ces données de raffinage et d'expéditions, que 1922 a vu beaucoup plus de raffinage que 1921, soit 1,188,941,572 livres en 1922 contre 750,209,034 en 1921.—R. L'écart vient de l'excédent de 1920, alors que nous avons eu en mains un approvisionnement excessif que 1921 a aidé à écouler, ce qui explique l'écart dans les chiffres de raffinage.

Q. Je vois ici "expéditions". Que signifie? Entend-on l'expédition d'une raffinerie à une autre?—R. Il ne s'agit pas exactement de ventes.

Q. Ne s'agit-il pas d'expéditions de sucre d'une raffinerie à une autre?—R. Non, monsieur, mais bien de sortie de sucre d'une raffinerie pour couvrir tout le pays.

Q. Se fait-il des expéditions de sucre d'une raffinerie à une autre?—R. Non. La chose est arrivée, mais pas chez nous.

Q. Arrive-t-il jamais que le sucre Redpath soit manutentionné par les raffineries Dominion?—R. La chose arrivera, monsieur le président, en cas de fermeture d'une raffinerie, comme c'est le cas de notre usine de Montréal, sur le canal Lachine; comme vous le savez, il peut arriver que dans sa sagesse le Gouvernement ferme le canal Lachine un mois durant, chaque printemps, pour donner de l'ouvrage à la main-d'œuvre. Vers cette époque et tout ce laps de temps, il se peut que nous nous trouvions à court d'une certaine catégorie de sucre et qu'alors nous tentions d'en acheter d'autres raffineries en vue de remplir nos engagements. Telles sont les circonstances pouvant donner lieu à ces mouvements du sucre.

[M. H. R. Drummond.]

Q. On m'a parlé de sacs de la Redpath dirigés sur la Dominion, remplis par cette dernière de son propre sucre pour se voir expédiés ensuite sur le marché?—R. Non, monsieur.

Q. La chose ne peut se faire?—R. Non, monsieur.

Q. On découvrirait tout de suite le truc?—R. J'y compte bien.

Q. J'aurais été bien aise de vous entendre fournir le coût du sucre à Montréal, et à Cuba. Il eût été intéressant de confronter les prix de Montréal à ceux que le consommateur paye présentement. Vous affirmez ne pas posséder ces données?—R. Non, monsieur.

Q. Pourriez-vous vous les procurer par téléphone pendant l'heure du dîner?—R. Je puis faire des calculs.

Q. Faisons-les ensemble. Prenons les plus bas prix: $3.25 les 100 livres. Quels seraient les droits canadiens sur ce chiffre?—R. $1.69¾, disons $1.70.

M. Caldwell:

Q. Pour le sucre de Cuba?—R. Oui, monsieur. Nous parlons de Cuba.

Le président:

Q. Puis le fret?—R. C'est pour janvier.

Q. Pour janvier.—R. Oui. Il faut donc acquitter le fret, de New-York à Montréal, soit 28c.

Q. Si ce n'est pas tout.—R. C'est à peu près bien cela.

Q. C'est le coût, assurance et fret, c.a.f.?—R. Oui.

Q. Ce qui donne $5.23?—R. Puis il y a le change, quel qu'il soit. Disons 2 p. 100, soit 6½c. Nous acquittons le change sur...

Q. 2 p. 100 donnerait 10c?—R. Il ne se calcule pas sur les droits, mais bien sur $3.25 et les 28c. Soit sur $3.53. Disons 7c.

Q. Y a-t-il taxe sur les ventes?—R. Non, monsieur. Commission aux acheteurs à New-York; 2½c. Déchet de poids: ½ p. 100, soit 1½c., et autres menus frais, disons 2c.; camionnage, etc., encore 2c.

Q. A peu près combien?—R. Disons 2c.

Q. Et pour arriver au total de $5.25?—R. Je trouve $5.36.

Q. Le tout est vendu au marchand de gros. Il est question de janvier. Ce prix de $3.25 est-il le prix normal?—R. Oui.

Q. Serait-ce là un prix que...—R. C'était le prix à l'époque.

Q. Le prix de l'époque. Etait-ce le prix normal, à ce que vous en savez par expérience, ou moins que la normale?—R. Si j'ai bonne mémoire, ce fut bien le prix pour un laps de temps assez court.

Q. Achetiez-vous beaucoup à l'époque?—R. On se contentait généralement de fournir le marché, mais je ne saurais vous dire si alors j'achetais ou non. Probablement que non. J'aurais été extrêmement heureux d'acheter quelque peu à ce prix. C'est tout ce que je puis dire; je pense de plus que si le prix—mais voilà, on ne sait jamais si on a atteint le minimum des prix, et il est rare que l'on achète à ce moment précis. D'ordinaire on se contente d'une moyenne. Il est bien probable qu'il s'agit d'un huitième d'un quart de plus que la moyenne.

Q. En comptant $5.36 comme point de départ, combien vous en coûte-t-il pour le raffinage, et à quels prix vendez-vous au consommateur?—R. Nous avons vendu à l'épicier $8.05 moins 5 p. 100.

Q. Soit moins 41c.?—R. Et moins les frais de fret, lesquels varient; mais je crois que le chiffre net pour nous est de $7.45.

Q. Disons $7.45, soit un profit brut d'environ 2c.?—R. Oui, en chiffres ronds, si j'ai acheté, comme je l'ai dit, à $3.25. Mais sinon et si j'ai payé $3.50, cela fait 25c. de moins, ce qui nous ramène au-dessous de 2c. Or je crois que c'est réellement moins de 2c.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Quel chiffre calculez-vous comme profit net sur cette base?—R. La question est fort délicate. Je ne m'oppose pas le moins du monde à vous confier ce chiffre à vous, monsieur, en particulier, mais je me demande si, mes concurrents étant aux écoutes à mes côtés, vous devriez me demander le coût de mon produit, cependant je suis préparé...

Q. Supposons que la même question fût posée à tous, l'injustice en serait-elle éliminée?—R. Non, monsieur, parce que même alors il y aurait danger possible. Ma conviction est solide là-dessus. Supposons que nous rendions ces choses publiques et qu'elles parviennent à d'autres concurrents au pays, il pourrait arriver que nous montrions notre jeu à ceux-là mêmes de qui nous avons le plus à craindre, je veux parler, pour l'instant, des Américains. Nous pourrions avoir à en souffrir sérieusement si vous insistiez.

Q. Nous ne voulons insister sur rien qui puisse présenter apparence d'injustice.—R. Je suis bien prêt à vous fournir tout renseignement possible, mais je veux en même temps servir les intérêts du pays; or quoi que ce soit qui doive nous exposer à un danger extérieur ou intérieur, je vous le demande, monsieur, je suis prêt à vous le confier privément si vous désirez, mais il ne faudrait pas l'imprimer et le laisser se répandre.

M. Sales:

Q. Savez-vous quelque chose du coût de la production aux Etats-Unis?—Y avez-vous des concurrents?—R. Je sais bien quelque chose, et c'est que les Américains produisent à bien meilleur compte que nous, et ce parce qu'ils font un commerce considérable de sucre, ce qui ramène à une marge fort réduite leurs frais généraux et autres frais éventuels. Ils disposent d'une population de 110,000,000, contre 8,000,000 que nous avons au pays, et ce sur une étendue illimitée. L'unique source de profits du raffinage provient de la quantité des expéditions, or les Américains expédient beaucoup plus que nous. Le charbon leur coûte beaucoup moins qu'à nous; leurs sacs et autres effets dont le coût d'ensemble est considérable, leur reviennent à beaucoup moins qu'à nous; enfin ils doivent, globalement, produire, je ne sais pas, mais certainement à la moitié ou aux deux tiers de notre coût de revient.

M. Caldwell:

Q. Quels sont les droits sur le sucre qui traverse du Canada aux Etats-Unis, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Je l'ignore.

M. Caldwell:

Q. Le savez-vous, monsieur Drummond?—R. $1.69 sur le sucre brut.

Q. Et pour le sucre qui va du Canada aux Etats-Unis?—R. Je connais bien les droits sur le sucre brut mais non ceux sur le sucre raffiné.

Q. Existe-t-il des droits sur le sucre brut qui traverse du Canada aux Etats-Unis?—R. Il ne va pas de sucre brut du Canada aux Etats-Unis, c'est Cuba qui le leur fournit.

M. Sales:

Q. Retirez-vous un drawback sur les droits pour le sucre exporté?—R. Oui, monsieur.

Q. De 99 p. 100?—R. Oui.

M. Caldwell:

Q. Les Etats-Unis élèvent-ils les droits sur le sucre allant de Cuba aux Etats-Unis dans la proportion des droits imposés sur le sucre destiné au Canada

[M. H. R. Drummond.]

et qui nous vient de Cuba en passant par les Etats-Unis?—R. Non, monsieur. Vendredi nos droits ont été réduits.

Q. Avant cette date?—R. Les droits étaient à peu près les mêmes.

Q. A peu près?—R. Oui. Peut-être légèrement plus élevés, l'année dernière.

M. Sales:

Q. Où exportez-vous surtout?—R. Aux Etats-Unis et dans le Royaume-Uni.

Q. A meilleur compte qu'ici au pays?—R. Je n'irai pas jusqu'à dire en tout temps, cependant les prix que nous obtenons pour la marchandise d'exportation sont ceux que les Américains réussissent à obtenir pour leurs exportations. Ces derniers exportent 10 tonnes, contre une chez nous, et les prix que le raffineur américain réussit à obtenir sont ceux que nous pouvons à notre tour obtenir, mais pas davantage.

Q. Je n'en sais pas plus long?—R. C'est que la norme est celle-là.

Le président:

Q. Règle générale, ce prix d'exportation est moins élevé que le domestique?—R. Assez souvent.

M. Sales:

Q. Généralement?—R. Oui.

Q. De combien, le savez-vous?—R. Impossible de répondre de façon précise du fait de l'instabilité des prix, mais il reste que l'avantage de cet état de choses au point de vue du fabricant est que son rendement s'en trouve augmenté et ses frais généraux réduits, ce qui lui permet de vendre à meilleur compte dans son propre pays.

Q. Faute de tarif de protection pour votre sucre, vous ne pourriez vendre sur le marché britannique moins cher qu'à la population du Canada? Sans le tarif protecteur sur le sucre entrant au Canada, impossible pour vous de vendre au consommateur britannique meilleur marché qu'au consommateur canadien?—R. Je me demande ce qui arriverait.

Q. Autrement dit?—R. Non, la chose nous serait impossible du fait que nous n'existerions pas. Nous ne serions pas dans cette industrie.

Q. En d'autres termes, le consommateur canadien doit aider à l'entretien du consommateur britannique?—R. Non, monsieur.

Q. C'est pourtant ce qu'il fait pour le bacon et la farine?—R. Le consommateur britannique ne se trouverait pas en mesure d'aider le consommateur canadien en nous permettant de fabriquer à meilleur compte. C'est l'idée que je m'en fais.

Le président:

Q. La situation est celle-ci, monsieur Drummond: il ne me semble pas déraisonnable de demander à un manufacturier, doté d'un tarif qui le protège, de divulguer son prix de revient. Toute personne recevant directement ou indirectement de l'aide du gouvernement devrait, ce me semble, recevoir interdiction de garder jalousement pour soi ses frais de revient. C'est ma manière de voir. Toutefois nous ne voulons pas vous mettre dans une situation inférieure soit vis-à-vis vos concurrents canadiens, soit vis-à-vis les étrangers, et si nous nous décidons de vous prier de nous révéler vos prix de revient, ce sera de façon à ne pas léser vos intérêts.—R. Je vous soumets respectueusement qu'il nous serait très préjudiciable d'avoir à fournir ces données; d'un autre côté, n'ai-je pas répondu indirectement à cette question en vous indiquant la marge de profits obtenus par les raffineurs depuis des années, leur marge de profits encaissés,

[M. H. R. Drummond.]

marge que j'ai montrée être un cinquième de cent par livre pour un laps de huit années.

Q. Comment cela se fait-il? Il faut que quelqu'un ait obtenu le prix de revient pour en arriver à ce résultat?—R. Non, pas le prix de revient. Il s'agissait uniquement de la marque, du profit net du raffineur.

Q. Mais le seul moyen d'aboutir à la marge est de connaître votre prix de revient et d'établir l'écart entre ce dernier et le prix de vente. C'est bien là votre profit net?—R. Nous trouvons le profit net en divisant le profit net global par le nombre de livres que nous livrons au commerce dans un an. On a par là le profit net ou au cent livres.

Q. Imaginons que ce comité se rende compte de l'existence d'une marge considérable entre votre prix de revient et la vente, mais qu'en même temps vous ayez laissé échapper cet avantage par des achats malheureux. On pourrait et non sans quelque raison, exposer cette donnée spéculative à la méditation du comité. Toutefois je ne crois pas que nous prenions de décision sur ce point avant la réunion en comité exécutif; or je vous garantis que le même traitement sera octroyé à chacun, advenant que nous décidions d'en venir là, et que vos concurrents de l'intérieur et ceux de l'extérieur n'en auront vent. Je puis dire ici que nous avons eu devant nous l'autre jour le représentant de la Massey-Harris. Nous avons construit pièce à pièce une lieuse en cette enceinte. Tout ce qui entre dans une lieuse a été exposé. La chose nous a pris trois heures; les prix de revient nous ont été exposés au dixième de cent, et on a pu constater par ses données que cette maison vendait ses lieuses moins cher qu'elles ne lui coûtaient.—R. Vous pouvez vous imaginer alors ce qu'auraient pu être mes dires. On peut se figurer, sachant que d'autres en avaient ainsi agi, ce que j'aurais dit moi-même, avec quelque hésitation cependant.

Q. C'est comme je le dis, la sympathie publique serait soulevée à l'endroit des infortunés manufacturiers si seulement l'on savait que ces pauvres gens font affaires sur un pied déficitaire et qu'ils rament sur la même galère que les fermiers, lesquels nous affirment qu'ils travaillent à perte?—R. Impossible de faire marcher mon établissement sur la sympathie publique. Par ailleurs je crains fort que le public ne nous ait pas en odeur de sainteté.

Q. Pourriez-vous, cet après-midi, apporter votre livre des stocks qui nous donnera le nombre des achats, faits de temps à autre, de sucre brut?—R. Non, monsieur, je n'ai pas ici ce que vous demandez.

Q. Vous pourriez téléphoner au préposé aux achats. Ce dernier pourrait, de son bureau, fournir le renseignement avant que nous nous retrouvions ici à 3.15 heures, cet après-midi.

Le comité s'est ajourné à 3.15 heures de l'après-midi pour se constituer en séance délibérative.

Séance de l'après-midi

Le comité spécial constitué pour s'enquérir des conditions de l'agriculture au Canada, a repris ses séances à 3.30 heures pour entendre les témoignages, le 15 mai 1923, sous la présidence de M. McMaster, président élu.

Le PRÉSIDENT: Avant l'ajournement, on a demandé ce qu'étaient les droits sur le sucre traversant aux Etats-Unis. Il me semble que cette question est couverte par l'alinéa 503...

M. CALDWELL: Du Canada?

[M. H. R. Drummond.]

Le PRÉSIDENT: Oui ou de tout autre pays. Il me semble que la question est couverte par l'alinéa 503 de la loi tarifaire de 1922, dans les termes suivants:

"Le sucre d'érable et le sirop d'érable, 4c. la livre. Dextrose à preuve ne dépassant pas 99.7 p. 100 et le sirop de dextrose: $1\frac{1}{2}$c. la livre. Le sucre de canne à son état naturel: $1 la tonne de 200 livres; le sucre contenu dans la canne à sucre déshydratée, ou dans la canne à sucre à tout autre état qu'à l'état naturel: 75 p. 100 du tarif des droits applicables au sucre manufacturé de preuve polariscopique équivalente."

Quand le comité s'est ajourné pour le repas de midi, on laissa à plus tard la question de savoir s'il fallait demander aux raffineurs de nous fournir le prix de revient de leur produit. Nous avons débattu la question et en sommes venus à la conclusion que nos recherches seraient incomplètes et inefficaces si on n'en vient pas à demander à ces messieurs de nous donner leur prix de revient. D'un autre côté, nous ne voulons être injuste envers qui que ce soit chez les raffineurs, et avant d'aller plus loin en l'espèce et de nous faire fournir ces prix, nous allons demander à M. Drummond ou à tout autre disposé à répondre au comité s'il existe un réel danger à faire courir aux raffineurs canadiens en publiant ces détails. Si, déclarations faites, nous en venons à la conclusion qu'il y a danger d'un préjudice à encourir, nous siégerons à huis clos et nous nous contenterons de faire ce que l'on a fait il y a une couple d'années à la Chambre des Communes, chez un comité semblable au nôtre qui s'était aventuré dans le problème de savoir s'il serait sage de légiférer dans le sens de la restriction et l'exportation de certains articles du Canada. J'étais membre de ce comité. Nous siégeâmes à huis clos, et pas un mot des déclarations faites n'a transpiré. Nous avons résolu de faire de même, ce qui à notre sentiment serait fort raisonnable, advenant que nous en venions à la conclusion qu'il serait préjudiciable aux intérêts des raffineurs de divulguer les données que nous leur demandons de nous fournir. Je prierai donc M. Drummond et tout autre raffineur ici présent de dire au comité en quoi il y aurait préjudice à l'endroit des raffineurs de leur faire divulguer leurs prix de revient. Je désire ici déclarer au nom de mes collègues et en mon nom propre que nous aimerions infiniment mieux conduire cette enquête avec la plus grande publicité possible, et que notre désir serait de faire cette enquête à ciel ouvert. Nous sommes toutefois bien disposés et si l'on nous prouve qu'il y aurait préjudice à l'endroit des raffineurs de divulguer leurs prix de revient, nous procéderons en secret.

M. DRUMMOND: Monsieur le président et messieurs: Il m'est assez difficile de vous donner des raisons explicites. Il y a quantité de choses que vous savez être des faits et qu'il est cependant difficile parfois de préciser. En même temps je désire dire au comité que nous sommes ici avec la ferme intention de nous montrer raisonnables et francs dans toute la mesure du possible. Je vous ai déjà fourni des données que personne autre que vous n'aurait jamais réussi à obtenir pour aucune raison. La question du prix de revient est vitale chez l'industriel. Si nous imaginons, par exemple, ce qui est toujours possible, qu'un raffineur s'est vu dans l'obligation de donner la nature exacte de son prix de revient, prix fort élevé, il s'ensuit certainement que ses concurrents (et je ne parle pas seulement de ceux de l'intérieur, mais comme je l'ai déjà dit, de ceux de l'extérieur) peuvent venir à se dire: "Tiens, ces gens ont des frais de revient de tant et tant; nous, c'est tant et tant de moins; nous pouvons donc aller de l'avant et casser les reins à ces concurrents." Ils pourraient également penser: "Ces gens sont bien arriérés; ils ignorent tout de leur industrie; nous pourrions fabriquer à bien moins; nous allons aller nous établir au Canada et produire à un chiffre moins élevé que le leur; et le résultat sera le même." Possible que leur raisonnement porte à faux, et cependant l'industrie de la raffinerie au

[M. H. R. Drummond.]

Canada n'en serait pas étayée d'autant, advenant qu'une autre raffinerie vînt s'implanter au pays et coopérer à la surproduction déjà existante au Canada.

La consommation canadienne, consommation domestique, est, en chiffres ronds—vous avez donné le chiffre exact—d'environ huit cents millions de livres par année. Or, je n'exagère rien en affirmant que la capacité de production des raffineurs va de 50 à 100 p. 100 au delà de ce chiffre; que cette constatation est déjà absolument à leur détriment pour ce qui est des frais de revient. Or, cet état de choses n'est pas une théorie mais bien un fait patent. Nous sommes dans une industrie où nous avons risqué des sommes dont il nous faut tirer le meilleur parti. Mais de penser qu'un autre établissement viendrait (en s'appuyant sur un raisonnement faux essentiellement, accordons-le), fonder une autre raffinerie, la chose constituerait certainement un événement gros de conséquences pour l'industrie du raffinage au Canada.

Le PRÉSIDENT: Permettez que je pose ici une question: croyez-vous vraiment qu'il soit probable qu'une autre entreprise de raffinerie pénètre au Canada pour s'y installer sur la foi de déclarations faites en cette enceinte par vous ou d'autres? Je crois fortement, et si je me trompe veuillez me le dire, qu'avant de s'établir ici, une nouvelle industrie ferait au préalable une enquête personnelle assez soigneuse sur les conditions domestiques.

M. DRUMMOND: Vous seriez étonné d'apprendre le point de départ de bien des entreprises et avec quelle facilité on se lance dans une aventure. Je ne doute pas que la chose vous soit arrivée à vous-même et qu'un ami vous ait dit: "Dis donc, voici une belle affaire", et que sans plus et sur la foi de cette simple affirmation vous vous soyez embarqué dans quelque entreprise. Je répète à mon grand regret que la chose m'est arrivée plus d'une fois. Or, pourquoi il en est ainsi me semble peu clair et même paraît absolument incompréhensible à l'homme d'affaires; cependant, la chose existe et a existé au Canada. Lors de l'établissement de la dernière raffinerie au Canada, les anciennes entreprises étaient parfaitement en mesure de satisfaire à la production domestique.

Le PRÉSIDENT: Quel fut ce nouveau-venu?

M. DRUMMOND: L'Atlantic. Je n'entretiens aucun sentiment d'animosité, mais les disponibilités déjà existantes étaient parfaitement en mesure de voir aux besoins du pays; et pourtant cette nouvelle industrie nous est née. Pourquoi? Nous ne savons, mais le fait était là.

Le PRÉSIDENT: Est-il probable que vous ou d'autres, en indiquant des prix de revient, éclairiez à ce point les autres sur les frais d'exploitation de cette industrie qu'ils soient tentés de croire que vous suivez des procédés surannés et qu'il serait possible en s'introduisant au pays et en utilisant des méthodes plus modernes, ils soient en mesure de s'assurer une exploitation plus économique?

M. DRUMMOND: Oui, monsieur, parce que les frais de revient sont fort difficiles à établir, vu qu'ils reposent sur le rendement de l'établissement et autres données, sur un laps de temps donné. Les raffineurs canadiens font affaires avec ce désavantage que le marché est trop restreint pour absorber tout ce qu'ils peuvent produire; or je considère, et je dis avec toute la force dont je dispose, je considérerais comme infiniment désastreux à notre industrie que de laisser transpirer cette constatation. Je le donne comme conviction absolue.

M. HAMMELL: Mais en dehors de cette enceinte?

M. DRUMMOND: Oui. Je suis bien disposé à communiquer privément au président nos prix de revient pour qu'il les communique à son tour à ses collègues, mais je vous prierais instamment de ne pas les divulguer au grand public; vu le grand tort que j'en subirais.

Le PRÉSIDENT: Si nous en venons à la conclusion que votre opposition est fondée, le comité siégera à huis clos, tous journalistes exclus, et vos déclarations ne seront pas livrées à l'impression. Voilà ce qui arrivera si nous jugeons bon

d'écouter votre protestation. Nous ne voulons absolument pas faire chair de l'un et poisson de l'autre. Il se trouve peut-être d'autres raffineurs désireux d'être entendus en la matière. Nous comprenons la situation. Vous prétendez qu'il serait tout à fait à votre détriment de rendre publics les chiffres que vous allez fournir.

M. DRUMMOND: En toute honnêteté, oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Quelqu'un d'autre désire-t-il parler au nom d'autres raffineries?

M. McCONNELL: J'ai préparé un mémoire qui sera peut-être de quelque intérêt pour le comité.

Le PRÉSIDENT: Mais avant tout dites si vous êtes opposé à laisser publier vos déclarations.

M. McCONNELL: Sur votre prière j'ai apporté les prix moyens du sucre brut et, à part, mes frais de revient; mais pour ce tableau des frais de revient je fais une requête spéciale à l'effet que mes données soient tenues secrètes. Je vous ai en effet déclaré, ne sachant pas que M. Drummond allait témoigner, qu'il serait fort nuisible à mes intérêts de laisser connaître à mes concurrents ou aux étrangers le détail de mes frais de revient.

Le PRÉSIDENT: Vous croyez donc qu'il y aurait un mal réel?

M. McCONNELL: Je suis d'avis que j'en souffrirais beaucoup.

Le PRÉSIDENT: Faites voir.

M. McCONNELL: Prenons, par exemple, les 3 premiers mois de cette année. Nos activités ont été fort restreintes et très désavantageuses; nous avons autant que possible gardé notre personnel plutôt que de le jeter sur le pavé, cependant que notre établissement fournissait le plus bas rendement que nous ayons connu depuis des années, peut-être pas au-dessus de $33\frac{1}{3}$ p. 100 de nos disponibilités. Et tout ce temps, nos frais de revient étaient élevés. Le tableau n'en serait pas réconfortant loin de là, et je ne voudrais certes pas être tenu pour un raffineur exploitant son industrie dans les conditions qui ont prévalu dans les trois premiers mois de cette année.

Le PRÉSIDENT: Ne pourriez-vous pas corriger cette impression en nous montrant ce que furent vos prix de revient pour l'ensemble de l'année dernière?

M. McCONNELL: Je puis faire cela.

Le PRÉSIDENT: Si nous vous demandons de le faire, vous serait-il nuisible de nous fournir vos prix de revient?

M. McCONNELL: L'ennui serait seulement celui qu'endurerait tout manufacturier ici présent d'avoir à fournir ses activités privées. Je ne vois ni raison ni équité à cela.

Le PRÉSIDENT: Le raffinage du sucre n'est pourtant pas un secret?

M. McCONNELL: Certainement qu'il y a une grande part de secret.

Le PRÉSIDENT: Les raffineurs ont chacun leur secret?

M. McCONNELL: Absolument.

Le PRÉSIDENT: Vous savez des choses, en matière de raffinage, qu'ignore M. Drummond, et ce dernier sait des choses que vous ignorez?

M. McCONNELL: M. Drummond, je crois, en sait bien plus long que moi.

Le PRÉSIDENT: Nous saisissons votre situation. Se trouve-t-il quelqu'un d'autre pour parler au nom des raffineurs?

Le col. W. A. HOBBINS: Je représente la Raffinerie de sucre Atlantic. Personnellement, monsieur, et parlant au nom de la compagnie, je préférerais de beaucoup ne pas divulguer nos prix de revient. J'ai rassemblé et mis au point pour votre gouverne et pour celle du comité tous les détails de nos activités pour les trois derniers mois, ainsi que nos prix de revient actuels. Il me répugne tout d'abord que mes concurrents prennent connaissance intime et se familiarisent avec notre système d'acheter nos sucres bruts puis qu'ils aperçoivent les avan-

tages et les inconvénients de nos méthodes d'exploitation. Toujours, depuis la terrible crise de 1920, il nous a fallu constater que mettre mains en poches et ne raffiner que pour les besoins domestiques signifiait la petite mort pour notre compagnie. Nous avons donc fait le nécessaire pour y obvier et nous sommes quelque peu fiers du résultat obtenu; or nous aimerions mieux garder notre secret pour nous. En outre, monsieur, il nous faut faire une lutte directe avec les raffineurs américains. Et puis, notre commerce d'exportation nous met aux prises avec les raffineurs britanniques, et je crois pouvoir déclarer sans craindre de me voir contredit que jamais un Britannique ne s'est vu dans l'obligation ou n'a jamais été prié de divulguer ses procédés.

Le PRÉSIDENT: Ces gens se trouvent dans une situation quelque peu différente. Ils n'ont pas les droits de douane pour les épauler.

Le col. HOBBINS: Des droits, en quoi?

Le PRÉSIDENT: Ils ne sont pas protégés par des droits de douane élevés contre la concurrence étrangère.

Le col. HOBBINS: Ils ont des droit de 5c. la livre sur le sucre raffiné.

Le PRÉSIDENT: Depuis quand?

Le col. HOBBINS: Depuis fort longtemps.

Le PRÉSIDENT: Je l'ignorais; depuis quand ces droits existent-ils?

Le col. HOBBINS: Ils ont des droits sur le sucre raffiné de vingt-cinq shillings et huit deniers par cent livres.

Le PRÉSIDENT: Par cent livres?

Le col. HOBBINS: Ou par tonne.

Le PRÉSIDENT: Cela fait combien le cent livres?

Le col. HOBBINS: Vingt-cinq shillings et huit deniers par quintal de 112 livres.

Le PRÉSIDENT: Quel est le prix du sucre?

Le col. HOBBINS: Je n'ai pas en mains la preuve de ce que j'avance mais je vous la procurerai.

Le PRÉSIDENT: Cela m'étonne qu'il y ait des droits sur le sucre pénétrant en Angleterre.

M. DRUMMOND: C'est pourtant un fait.

Le PRÉSIDENT: Existe-t-il des droits différentiels?

Le col. HOBBINS: Tous les sucres provenant de matières premières de préférence, soit des sucres d'origine britannique, sont à quatre shillings trois deniers de moins—soit vingt et un shillings, huit deniers.

Le PRÉSIDENT: Existe-t-il quelque droit correctif?

Le col. HOBBINS: Pas que je sache, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Il vous semble que la chose serait injuste?

Le col. HOBBINS: En sus, si je puis dire, nous sommes engagés dans une lutte directe avec les raffineurs américains sur les marchés tant britanniques que continentaux; or si nous leur divulguons notre position en affaires il ne sera pas difficile à n'importe quel raffineur de savoir à quel prix—sachant nos achats que New-York lui donnera, de déduire nos prix de revient et, par voie de conséquence, il fera le calcul des prix qu'il aura à annoncer sur le marché pour nous couper l'herbe sous le pied.

M. MCCONNELL: En juillet 1922, le prix canadien a été de 7¼c. la livre, et le prix anglais, au pair, de 10c. la livre; l'écart étant calculé en fonction des droits supplémentaires imposés au sucre anglais; je parle là de juillet dernier.

Le PRÉSIDENT: Si vous avez des droits de vingt-cinq shillings, huit deniers les 112 livres...

M. MCCONNELL: Vingt-cinq shillings ramenés en dollars nous donnent environ $5.50.

M. DRUMMOND: Ce qui fait un peu moins de 5½c. la livre, à mon calcul.

[M. H. R. Drummond.]

M. McConnell: Le quintal anglais vaut 112 livres.

M. Sales: Droits de 5½c. par livre, mais comment pouvez-vous acquitter de 5½c. par livre de droits en important du sucre en Angleterre et l'y vendre 10c.?

M. McConnell: Je viens de vous fournir les prix relatifs du sucre raffiné. En juillet le sucre raffiné s'est vendu 7¼c. le sucre brut pouvant s'obtenir peut-être à 2c. ou 2½c. L'importateur anglais acquitte les droits. En achetant du sucre affiné du Canada, il le reçoit en entrepôt et acquitte les droits; il lui faut obtenir le sucre à telle condition qu'il puisse être en mesure d'acquitter les droits britanniques de 5c. par livre et le revendre au prix courant anglais.

M. Sales: Vous exportez du sucre raffiné?

M. McConnell: Je n'ai pas malheureusement pu soutenir la concurrence. Mais je m'aperçois que je suis tombé sur la mauvaise colonne, les prix que je viens de fournir étant les prix japonais: le prix anglais était de 12.27 la livre.

Le président: Monsieur Drummond et messieurs, le comité se rend compte que ce que vous venez de déclarer est de telle nature qu'il importe que nous siégions à huis clos pour ce qui concerne les prix de revient; nous nous voyons donc à regret dans la pénible obligation de faire évacuer la salle par la presse et tous les autres, le témoin en cause seul excepté.

M. Sales: La chose est peut-être possible, mais je me demande s'il est raisonnable que nos établissements de raffinerie soient si retardataires dans leurs procédés.

Le président: Je me demande de mon côté si votre observation est bien au point.

Le témoin: Je n'ai jamais dit cela. J'ai prétendu que l'on pourrait se laisser aller à y croire. Je compte bien, monsieur, que si vraiment nos concurrents venaient chez nous j'aurais en poche une surprise à leur adresse qui pourrait changer leur sentiment. Mais notre compagnie ne s'en trouverait pas mieux qu'une autre raffinerie vînt à s'établir au pays.

M. Caldwell: Avant de poursuivre, décidons une fois pour toutes si nous devons entendre les témoignages à huis clos.

Le président: Nous avons décidé que ce témoignage sera entendu à huis clos. Nous pourrons bien étayer nos recommandations sur ce témoignage mais nous ne devrons pas en divulguer la teneur, c'est là l'entente intervenue.

Le président:

Q. Maintenant, monsieur Drummond, quand nous avons ouvert une parenthèse à nos questions relatives aux prix de revient, vous étiez à nous dire qu'en janvier votre sucre brut rendu à Montréal vous revenait à $5.36 le cent livres. Vous ajoutiez que le prix net, du grossiste à vous-même, était de $7.45. Ce sont les données que j'ai notées.—R. Puis vous m'avez demandé de vous procurer le tableau des achats effectués du commencement à la fin de l'année. Je n'ai pu atteindre mon bureau qu'après trois heures, ce qui m'a empêché de mettre la main sur les données nécessaires, mises au point ou non. Mais nous pouvons toujours les mettre au point pour votre gouverne sous un délai rapproché. Cependant je remarque une chose; nous n'avons pas acheté de sucre à $3.25. Je l'ignorais. Le prix le plus voisin a été de 15c. plus élevé.

Q. Dites toujours ce que vous avez en mains.—R. Il s'agit d'une quantité assez minime que nous avons obtenue à un prix que je chiffre à la grosse, le marché ayant été conclu au téléphone et les divers item de revient n'étant pas énumérés au tableau: je dis donc $5.40.

Q. Nous allons dire $5.40.

M. Sales:

Q. Pourriez-vous vous procurer ces données pour demain matin?—R. Oui. Chacune d'elles nécessite un chiffrage ou une estimation des frais divers tels

que le change, etc., qu'il convient d'y ajouter et qui varient du jour au lendemain.

Q. Vous gardez un registre de tout cela?—R. Oui, et nous pourrions le consulter, mais c'est matière à chiffrage approximatif. On peut aussi se rappeler, monsieur, qu'il faut se demander combien de matière brute on a acheté à bon compte? Car la situation s'en trouve modifiée considérablement. Combien de matière première à bas prix et combien à prix plus élevé?

Q. C'est bien pourquoi je désirerais vous voir apporter votre registre, ce qui nous permettrait de vous suivre quand vous direz: nous avons acheté tant à tant, puis ceci et cela. Alors que ces calculs approximatifs restent des calculs approximatifs.

M. McMurray: Il me semble que nous devrions avoir le registre sous les yeux.

M. Caldwell: M. Drummond admet que sans les registres, nous ne sortons pas de l'à peu près dans le plus ou le moins. Or je ne vois pas qu'il sorte rien de bon de tabler sur des à peu près en l'espèce. Si nous voulons nous renseigner sur la question il faut le faire de telle sorte que notre investigation soit complète.

M. Sales: Vous pouvez faire savoir à vos gens de Montréal de compulser les livres.

Le témoin: Je puis leur mander de préparer un état dactylographié des achats et des prix de revient pour tout ce que nous avons acheté dans l'année.

M. Gardiner:

Q. Est-ce la poste qui va vous apporter cela?—R. Oui, il le faut.

Q. Quel est le volume de votre registre?—R. Il y a bien trente ou quarante achats dans ce laps de temps.

M. Sales:

Q. Tout est-il dans un registre unique, monsieur Drummond?—R. Nous avons un registre des contrats qui renferme ces données. J'ignore toutefois si c'est là que sont couchés les prix exacts de revient. Nous savons à quels prix nous avons acheté, et le livre l'enregistre; mais que le chiffre final y soit consigné, je ne le sais pas très bien; toutefois il est possible de mettre la chose au point.

Le président: Que penseriez-vous de ceci? Nous avons prié M. Drummond de se mettre en contact par téléphone avec celui ou ceux de son établissement qui ont à voir en cette sorte de choses, et de se faire préparer et apporter à Ottawa un état du chiffre, à Montréal, des achats effectués dans l'année.

Le président:

Q. Jusqu'où, monsieur Drummond, devons-nous retourner en arrière pour rattraper des données suffisamment exactes? Ce que nous voulons est une idée approximative de la situation, sans exagération ni d'un côté ni de l'autre. Quel laps de temps devons-nous remonter en vous interrogeant pour obtenir de vos réponses un aperçu à vol d'oiseau de la question?—R. Je proposerais le premier de l'an. Puis-je poser une quesiton? Est-ce l'intention du comité de savoir ce que nous coûte notre matière première?

Q. Oui, et ce que vous a rapporté votre produit fini et ce qu'ont été vos frais de fabrication?—R. Oui. J'ai déjà déclaré que notre façon d'agir, advenant une hausse, est de baser nos prix sur le coût de remplacement, au jour le jour, ou encore à chacune de nos modifications, attitude que l'expérience nous a montrée comme étant la seule bonne, vu qu'il arrive inévitablement un moment de dépression des prix qui nous fera perdre tout le gain possible effectué en d'autres temps. Je vous ai aussi déclaré que nous ne nous sommes pas tenus à ce

[M. H. R. Drummond.]

principe autant que nous aurions dû le faire dans notre propre intérêt parce que nous sommes atteints personnellement par la hausse en ce moment même, hausse basée sur le coût de remplacement. Aujourd'hui même nous calculons 60c. du coût qui devrait être celui reposant sur le principe admis.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Gardiner, jusqu'où croyez-vous que M. Drummond devrait remonter en arrière?

M. Gardiner:

Q. Quand expire votre exercice, la date de mise au point de votre rapport annuel?—R. L'année civile.

M. Sales:

Q. Vous allez nous faire voir ce que vous aviez en mains au 31 décembre. Votre approvisionnement de sucre brut?—R. C'est ce que notre état va vous dire.

Q. Et s'il nous était possible, monsieur Drummond, d'avoir et cet état et vos comptes d'achats à partir de cette date?

M. GARDINER: C'est possible, monsieur le président.

M. CALDWELL: Autre chose, monsieur le président. Il me semble que M. Drummond nous a dit ce matin que les frais d'exploitation avaient été particulièrement élevés.

Le président:

Q. M. McConnell a fait cette déclaration. Vos frais d'exploitation ont-ils été à peu près normaux?—R. Non, nous avons dû marcher à faible rendement, mais cette circonstance vient de ce que notre marché est restreint. Rien à faire. En hiver, impossible d'exporter du port de Montréal, le fleuve étant pris à cette époque, vous le savez. Nous marchons à faible rendement avec des frais de revient excessifs, mais c'est fatal à cause de l'exiguité de notre marché.

M. CALDWELL: Voilà, il est fort possible que nous ne puissions tirer une idée exacte normale des activités de l'exploitation et des frais qu'elle entraîne pour ces mois. Serait-il déraisonnable de demander les chiffres non à partir du 1er de l'an, mais pour l'exercice précédent?

Le président:

Q. Il me semble, monsieur Drummond, que nous aurions par là une idée assez exacte de la situation, n'est-ce pas? En prenant non seulement cette année mais l'année dernière également?—R. L'aperçu en serait plus complet, monsieur, des conditions normales en temps de rendement raisonnable; toutefois, l'état présent de la situation s'en trouverait étrangement défiguré.

M. Caldwell:

Q. Ce que je proposerais—et vous me direz ce que vous pensez de ma proposition—en sus de ce que vous étiez disposé ce matin à mettre au point sur le coût d'exploitation du dernier exercice, ce serait de préparer un état du coût de manutention, du plus loin que vos livres peuvent partir. Aurions-nous par là une vue à vol d'oiseau suffisamment exacte de la situation?—R. Oui, monsieur, tout en nous souvenant toujours que les frais d'exploitation sont fonction de la somme de rendement; que si nous sommes favorisés de conditions exceptionnellement bonnes pour l'exportation, notre prix de revient peut s'en trouver réduit en regard de ce qu'il serait en d'autres temps où l'exportation cesse.

Q. Je le comprends, monsieur; il est probable que vous ferez entrer ces chiffres sur votre état en les faisant accompagner de notes explicatives que vous croirez

[M. H. R. Drummond.]

convenable de mettre sous les yeux du comité pour permettre à ce dernier de se faire une idée exacte de la question.

M. GARDINER: C'est justement ce que j'ai demandé. J'ai prié M. Drummond de préparer un état des prix de revient pour toute l'année 1922, de même que pour les 5½ mois de 1923.

Le TÉMOIN: Ils iraient jusqu'aux derniers jours du mois passé. Naturellement, ceux de ce mois ne s'y trouveraient pas.

Le PRÉSIDENT: Ce serait très satisfaisant.

M. CALDWELL: Nous aurons par là une idée raisonnable de la situation.

M. MILNE: Que penser du temps éloigné de 1913, pour fins de comparaison avec une époque normale?

Le président:

Q. Pourriez-vous nous fournir les chiffres pour 1913, dernière année normale?

M. GARDINER: Autre chose sur quoi le comité désirerait peut-être des renseignements, puisque tout cela ne doit jamais voir le grand jour; et ce serait le chiffre des capitaux de l'exploitation et le reste, pour que nous nous fassions une idée raisonnable sur les résultats financiers de l'entreprise.

M. CALDWELL: La somme des dividendes pour combien d'années?

M. GARDINER: Prenons 1913, comme année normale. Et l'an passé, si possible.

Le TÉMOIN: Je puis répondre tout de suite sur une partie de ces choses monsieur, et c'est que ma compagnie n'a déclaré aucun dividende depuis 1919.

M. CALDWELL: Mais depuis 1913.

M. Sales:

Q. Avant 1919, disons en 1918, 1917 et 1916?—R. En 1918, le capital de notre compagnie est resté en l'état, il n'a jamais varié depuis nos débuts, il est resté d'un million de dollars depuis le premier jour; depuis que notre établissement a pris forme de compagnie de raffinerie, le capital a été uniformément d'un million de dollars.

Q. Cela date-t-il de 69 ans en arrière?—R. Je n'irais pas jusqu'à dire 69 ans, non.

Q. Vous avez déclaré ce matin avoir été en affaires 69 ans?—R. Nous avons effectivement débuté en 1854.

Q. Et depuis quand votre maison porte-t-elle le capital d'un million?—R. Je regrette fort de ne pouvoir vous répondre. Il est certain que nous sommes constitué en compagnie depuis trente ou quarante ans. Il me faudrait chercher pour répondre au point.

Q. Et le montant s'est élevé à un million de dollars durant cette période?—R. Je le crois, mais je ne voudrais pas dire que c'est un fait avant que je puisse le vérifier.

M. GARDINER: Il y a un autre point, monsieur le président. Je crois que cette sucrerie a éprouvé des pertes financières. Je jugerais d'après les dépositions que tel a été le cas depuis les deux ou trois dernières années. Cela intéresserait peut-être le comité d'apprendre quelques renseignements sur la manière dont on a fait face à ces pertes, si on a puisé à même les réserves ou autrement, et quelles sont les ressources de la compagnie. Nous avons demandé à d'autres entreprises de nous donner ces renseignements.

Le président:

Q. Nous avons demandé à la Massey-Harris de nous les donner. Il n'y a aucune objection à ce que vous nous les donniez?—R. Nous avons épuisé toutes nos réserves et nous avons emprunté le reste. Nos réserves n'y ont pas suffi.

[M. H. R. Drummond.]

M. Sales:

Q. A combien s'élevaient vos réserves?—R. Nos pertes, dont je vous ai donné une idée ce matin, provenant de l'année 1921, se sont élevées à des millions de dollars.

M. McMurray:

Q. Comment avez-vous pu éprouver des pertes aussi fortes à moins que vous n'eussiez un stock considérable en main? —R. Nous en avions un, à cause de l'action du gouvernement qui nous y avait obligés, en nous ordonnant réellement d'effectuer nos achats, et lorsque le "krach" est survenu, lorsqu'il a refusé de nous laisser augmenter nos prix.

Q. Vous deviez avoir un stock considérable de sucre en main?—R. Comme je vous l'ai expliqué, le gouvernement nous a refusé de relever nos prix lorsque le marché était à la hausse, alors que nous aurions pu établir une réserve qui aurait pu nous aider lorsque les prix baisseraient.

Q. Mais comment pouviez-vous éprouver des pertes à moins que vous n'ayez eu un stock considérable?—R. Nous avions un stock considérable et comme je l'ai dit, lorsque les prix baissent, les affaires deviennent insignifiantes.

Q. Mais vous auriez pu arrêter la fabrication?—R. Nous avions un stock, monsieur.

Q. Vous deviez avoir un stock très considérable pour avoir éprouvé des pertes s'élevant à sept millions de dollars?—R. Lequel nous avions acheté sur les instructions du gouvernement, parce que si vous vous rappelez, monsieur, en 1920, ou vers cette année, il était question de pénurie, et c'est ce qui a fait monter le prix. Un ministère du gouvernement disait que puisque le stock était considérable, le prix du sucre devait monter.

Q. Quelle quantité de sucre avez-vous acheté selon les ordres du gouvernement, pour que vous éprouviez des pertes s'élevant à un million de dollars?—R. Je ne puis pas vous le dire de mémoire, mais je puis vous assurer que la perte a été réelle.

M. Caldwell:

Q. Dois-je comprendre que le gouvernement vous a obligés d'acheter une grande quantité de sucre?—R. Il nous a obligés d'acheter. La situation était la suivante. Au commencement de l'année, le sucre était à un prix élevé.

Q. Je sais, mais j'aimerais que vous répondiez à ma question. Est-ce que le gouvernement vous a forcés d'acheter une certaine quantité de sucre à ces prix élevés?—R. Je ne crois pas avoir en ma possession la preuve exacte de ce que j'avance, mais le gouvernement nous avait donné instruction d'acheter du sucre, afin de faire face aux besoins du pays.

M. McMurray: Vous a-t-il garanti son appui?

M. Caldwell:

Q. Un instant, était-ce un ordre ou un avis? Vous a-t-il commandé d'acheter ou s'il vous a donné instructions d'acheter?—R. Nous avons considéré cela comme un ordre.

Q. Quel ministère du gouvernement vous a donné cet ordre et sur quelle autorité s'appuyait-il?—R. C'était le ministère du Commerce.

M. McMurray:

Q. Quelle quantité vous a-t-il commandé d'acheter?—R. Je ne saurais vous le dire.

Q. Vous a-t-il donné un ou plusieurs ordres?—R. Je ne pourrais vous répondre de mémoire.

[M. H. R. Drummond.]

M. Caldwell:

Q. Avez-vous cru que c'était un bon plan que d'acheter tout le sucre que vous avez acheté?—R. L'on nous y obligeait.

M. McMurray:

Q. Est-ce que ceci est exact, monsieur Drummond, qu'un trust du sucre aux Etats-Unis avait garanti aux raffineurs canadiens le commerce d'exportation s'ils acquéraient l'excédent de leur stock?—R. Non, monsieur. C'est tout à fait faux. Je n'en ai jamais entendu parler. Il n'y a pas un mot de vrai dans cette déclaration.

Q. Avez-vous déjà entendu parler d'un trust du sucre aux Etats-Unis?—R. Je l'ai lu dans les journaux, mais je sais aussi que les raffineurs de sucre, si c'est d'eux que vous parlez, se font une concurrence féroce aux Etats-Unis.

Q. Je ne parle pas des raffineurs de sucre. Je parle des banquiers de Wall Street, qui ont constitué un trust du sucre et se sont emparés du sucre de Cuba. En avez-vous déjà entendu parler?—R. Dans quelle année?

Q. En 1917, 1918 et 1919.—R. Non, je n'en ai jamais entendu parler.

Q. Avez-vous déjà entendu parler de la *Havana Banking Company*?—R. Je ne la connais pas.

Q. Et qu'elle s'était acquis un droit sur la récolte de sucre cubain?—R. Non.

Q. Vous n'en avez jamais entendu parler?—R. Non, je n'en ai jamais entendu parler et je ne crois pas qu'aucune compagnie bancaire pourrait acquérir un droit sur la récolte de sucre de Cuba. Je ne crois pas la chose possible. La récolte de sucre de Cuba s'élève à quatre millions de tonnes. Le prix durant l'année s'est élevé à 22½c. Cela fait $500 la tonne.

Q. Supposons qu'elle aurait acquis ce droit avant que ce prix n'ait été demandé? Supposons que certains banquiers aux Etats-Unis ayant fait preuve de prévoyance et reconnaissant qu'il se produirait une pénurie de sucre, auraient avancé des fonds à une maison de banque à La Havane et auraient acheté la récolte de sucre de Cuba, vous n'avez jamais entendu dire que la chose s'était faite?—R. Non, monsieur, jamais.

Q. Pouvez-vous dire qu'il n'en a pas été ainsi?—R. Je dis que je n'en ai jamais entendu parler, et j'exprime ce que je crois en disant que ce serait une opération absolument impossible.

Q. Il y a eu un temps dans l'histoire de vos opérations en 1917, 1918 et 1919 où vous avez éprouvé beaucoup de difficultés à vous procurer du sucre?—R. Oui, monsieur.

Q. Et le sucre vous était distribué presque à la ration, des Etats-Unis, n'est-ce pas?—R. C'était en 1916 et en 1917. Je pense que le gouvernement est alors intervenu.

Q. Mais avant que le gouvernement n'intervînt, vous receviez le sucre des Etats-Unis en très petites quantités?—R. Non, monsieur.

Q. Dites-vous qu'il n'en était pas ainsi?—R. Je dis qu'il n'en était pas ainsi, parce que nous n'achetons pas des Etats-Unis.

Q. D'où achetez-vous?—R. Nous achetons d'un certain nombre de sources différentes. Voici la liste. Nous achetons du Venezuela, de Cuba, de la Jamaïque, de Demerara, de St-Domingue, d'Antigoa et de St-Christophe.

Q. Est-ce que vous receviez du sucre en provenance de ces endroits en 1917, 1918 et 1919?—R. Oui, monsieur. Nous en recevions naturellement chaque année.

Q. Des mêmes maisons qui vous approvisionnaient antérieurement?—R. C'était le même sucre. Nous l'avons toujours eu. Chaque fois que nous avons eu du sucre, nous l'avons pris où nous avons pu.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Alors jusqu'à une certaine date, vous avez eu de la difficulté à vous approvisionner de sucre pendant ces périodes?—R. Il y a eu des périodes de rareté.

Q. Puis tout à coup, il est arrivé un temps où vous vous êtes vu possesseur de grandes quantités de sucre, alors que le gouvernement vous a obligés de l'acheter?—R. Oui, pendant toute cette période, le sucre était soi-disant rare.

Q. Et on a découvert que ce n'était pas la vérité.—R. Oui.

Q. Et vous avez acquis de gros stocks de sucre?—R. Oui.

Q. A un prix élevé?—R. Oui.

Q. Comment se fait-il que vous avez pu obtenir de si grandes quantités de sucre inutilisé et que le prix en était malgré tout élevé? S'il était possible d'avoir du sucre en grande quantité, est-ce que le prix n'aurait pas naturellement baissé?—R. Le prix a baissé aussitôt que les faits ont été connus.

Q. Pourquoi étiez-vous obligés de payer un prix si élevé?—R. Aussitôt que l'on s'est rendu compte des faits, le prix a tombé instantanément. Aussitôt que l'on s'est rendu compte qu'il y avait un excédent le prix est tombé tout de suite.

Q. Et apparemment, le gouvernement et vous-même n'avez pas apprécié le fait que vous aviez en votre possession des centaines de millions de livres de sucre?—R. Je ne sache pas que nous en avions des centaines de millions de livres.

Q. On dit qu'il y avait du sucre dans les élévateurs à grain?—R. Je n'en ai jamais entendu parler.

Q. Mais vous reconnaîtrez que vous en aviez des centaines de millions de livres?—R. Non, je ne reconnais pas cela.

Q. Alors, comment avez-vous subi une perte?—R. Eh bien, monsieur, laissez-moi vous l'expliquer. C'est très simple. Nous avons subi une perte de 10c. la livre sur une certaine quantité de sucre. Pouvez-vous réaliser ce qu'elle représente? La marge de profit sur le sucre est le cinquième d'un cent par livre. Nous avons réellement perdu 10c. la livre sur une certaine quantité de ce sucre.

Q. Je sais que c'est vrai, parce que vous en avez acquis une immense quantité à un prix élevé.—R. Oui, et parce que le gouvernement nous refusait de nous permettre de relever nos prix afin de les faire correspondre aux prix auxquels nous faisions nos achats.

Q. Comment le gouvernement pouvait-il vous empêcher de relever votre prix?—R. En nous menaçant de la prison.

Q. Comment auriez-vous augmenté votre prix si le gouvernement ne vous en avait pas empêchés?—R. Nous aurions avancé notre prix à mesure que nous aurions payé nos matières premières de plus en plus cher, sachant quil se produirait éventuellement une baisse alors que nous perdrions.

Q. Comment auriez-vous maintenu votre prix? Vous avez dit que vous auriez relevé votre prix ou que vous l'auriez maintenu. Comment vous y seriez-vous pris afin de maintenir le prix du sucre au Canada? En prenant pour acquit que vous aviez un gros approvisionnement de sucre, comment auriez-vous maintenu le prix de ce sucre en ce pays?—R. Nous aurions relevé le prix à mesure que celui du sucre brut aurait augmenté.

Q. Comment l'auriez-vous avancé, vous n'auriez fait que le retenir?—R. Non, monsieur, nous l'aurions vendu.

Le président:

Q. Est-ce que le prix en était alors contrôlé?—R. Oui, absolument.

M. McMurray:

Q. Par qui?—R. Par le gouvernement. Et nous n'avions pas la liberté de demander un prix; on nous disait à quel prix vendre.

[M. H. R. Drummond.]

Q. C'était la commission du Commerce?—R. Oui.

Q. Et vous lui avez fait remarquer que vous alliez perdre sept millions de dollars?—R. Nous lui avons fait remarquer que s'il se produisait une baisse, selon toutes les apparences, que nous subirions une forte perte, et cela ne l'a pas influencée.

Q. Et vous dites qu'au meilleur de votre connaissance, M. Drummond, il n'existait pas de trust du sucre aux Etats-Unis qui en a fait monter le prix?—R. S'il y en a eu un je ne l'ai jamais su.

Q. Et ne trouvez-vous pas remarquable que le peuple de ce pays payait un prix exorbitant pour le sucre, alors que vous pouviez l'obtenir par centaines de millions de livres?—R. Le peuple de ce pays, payait le sucre à un prix qui était au moins de 10c. la livre inférieur à ce que l'on en demandait aux Etats-Unis durant la même période alors que le prix n'en était pas contrôlé.

Q. S'il y en avait des centaines de millions de livres et que le prix n'en était pas contrôlé, comment se faisait-il que le prix restait à la hausse? Est-ce que la loi de l'offre et de la demande n'aurait pas régi les prix?—R. Comment l'aurait-il payé? Je vous dis qu'on l'a payé.

Q. Oui, je sais que cela s'est fait, mais je pense qu'on a entravé le fonctionnement de la loi de l'offre et de la demande.—R. Non, monsieur. A cette époque on supposait qu'il y avait une grande pénurie.

Q. Et cependant, vous en aviez ici des centaines de millions de livres, et l'on supposait que la pénurie était extrême aux Etats-Unis.—R. J'ignore sur quoi était basée cette supposition. Le fait n'en demeure pas moins que durant la première partie de cette année le prix continua de monter. Aux Etats-Unis où n'existait pas le contrôle sur le sucre, les raffineurs augmentèrent leurs prix afin de les faire correspondre à l'augmentation du sucre brut, jusqu'à ce qu'ils eussent atteint un point où dans des circonstances semblables, nous aurions dû recevoir 10c. de plus par livre que nous obtenions ici. Finalement la vérité se fit jour, et on découvrit qu'il y avait un approvisionnement de sucre plus que suffisant et les prix tombèrent.

Q. Est-il jamais arrivé que les raffineurs de sucre aux Etats-Unis n'exportaient pas en Angleterre?—R. Je ne puis pas vous dire ce qui a été fait cette année-là aux Etats-Unis, mais je puis vous dire qu'au temps où le sucre aurait pu être exporté du Canada aux Etats-Unis par les raffineurs canadiens, qui se seraient ainsi débarrassés de leur excédent, en vertu d'une ordonnance de la commission du Commerce on ne nous a pas permis d'exporter, parce qu'elle craignait encore une pénurie au Canada.

Q. Et vous aviez des centaines de millions de livres en main?—R. On nous refusa absolument la permission de l'exporter.

Q. Avez-vous exporté une certaine quantité de ce sucre dans la Grande-Bretagne?—R. Une certaine quantité de ce sucre?

Q. Sur cette quantité que vous aviez en stock?—R. Non, parce qu'il n'y eut pas d'exportations l'année suivante, et de plus on nous refusa complètement la permission d'exporter, ce qui nous aurait remis à flot.

Q. Vous n'avez jamais entendu dire que Kuhn et Morgan avaient acquis une banque à la Havane et avaient contrôlé la récolte de sucre de Cuba?—R. Non. Ce sont seulement des noms pour moi, comme pour vous.

M. Gardiner:

Q. Pendant combien de temps avez-vous perdu de l'argent?—R. Toutes ces pertes se produisirent en 1920 et furent supportées jusqu'en 1921, parce qu'une certaine quantité du sucre n'était pas vendue à la fin de 1921.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Quel stock aviez-vous généralement alors?—R. Il était considérable—je ne puis pas vous dire de mémoire à combien il s'élevait, mais il a suffi à nous faire éprouver les pertes dont j'ai parlé.

Q. Si vous avez perdu des millions de dollars et que vous considérez que vous perdiez 10c. par livre, vous deviez avoir un stock, pour que vous ayez perdu ce montant d'argent, s'élevant à soixante-dix millions de dollars?—R. Non. Pendant cette période, cela ferait soixante-dix millions de livres d'après vos calculs. J'ignore s'ils sont exacts. Cela fait trente-cinq mille tonnes. Cela représente un stock de trois ou quatre mois, notre consommation normale. La consommation tomba presque à rien. C'est ainsi que j'explique les faits, messieurs. Nous avons subi ces pertes, à cause de l'application de la main-mise par le gouvernement, et c'est parce que l'on ne nous permit pas d'observer la loi du commerce. Il faut baser les prix sur la valeur de remplacement des matières brutes. Semblablement, sur chaque hausse dans le prix du sucre, si l'on ne base pas les profits sur ce qu'il en coûte pour se récupérer des pertes, lorsque se produit la baisse, vu qu'elle doit se produire, et il en a toujours été ainsi, on perd beaucoup plus qu'on peut à tout événement gagner lorsque le prix remonte. C'est pourquoi nous préférerions des prix stablilisés, mais il n'est pas plus possible de les contrôler, que nous pouvons contrôler une mouche.

Le président:

Q. Avez-vous suivi aucunement toute l'agitation qui s'est produite aux Etats-Unis contre cette hausse du prix du sucre?—R. Oui, monsieur, je l'ai suivie. J'ai lu ce que les journaux en disaient.

Q. Certaines gens aux Etats-Unis ont laissé entendre que la *National City Bank of New York*, la *Old Colony Trust Company* de Boston, et une banque importante de Montréal, dont le nom n'est pas donné, étaient intéressées—avaient d'abord subi de fortes pertes à Cuba lors de la baisse mentionnée, et que ce fléchissement dans les prix du sucre dépendait de l'opération concertée ou du désire de la part de ces banques, de même que des raffineurs de sucre, qui étaient leurs clients, d'augmenter les prix.—R. J'en ai entendu parler. Je crois que c'est parfaitement vrai que le producteur de sucre cubain a perdu de grosses sommes d'argent alors que le prix a tombé. Lorsque le sucre est tombé à $1\frac{3}{4}$c. le malheureux planteur—et je pourrais vous dire qu'il avait toute ma sympathie—a dû perdre de l'argent, parce qu'il fabriquait à moins du prix coûtant.

Q. Je suppose que les banques qui l'ont financé ont dû subir des pertes elles aussi?—R. J'imagine que oui.

M. McMurray:

Q. Est-ce que vous dites que les prix élevés ont fait perdre de l'argent aux planteurs cubains?—R. Lorsque la baisse s'est produite et que le sucre a baissé à $1\frac{3}{4}$c.

Q. Est-ce que le prix du sucre n'a pas doublé à Cuba avec les prix élevés? Est-ce que la culture du sucre n'a pas éprouvé un regain de prospérité à Cuba?—R. Pendant 1920, et la baisse s'est produite en 1921.

Q. Mais elle s'est produite si rapidement que le trust n'a pu y faire face et s'est vu avec un approvisionnement énorme de sucre sur les bras? N'est-ce pas ce qui est arrivé?—R. J'ignore quel fut le cours des événements, mais ceci est sans doute la pure vérité. La culture des betteraves ayant été diminuée, la culture de la canne à sucre a repris sur une très grande échelle.

Q. La production des planteurs a simplement doublé?—R. Elle n'a peut-être pas doublé mais elle a augmenté dans une grande mesure.

Q. J'ai entendu la déclaration suivante, monsieur Drummond. J'ignore si elle est vraie ou non. On a dit que la quantité de sucre produite à Cuba

[M. H. R. Drummond.]

était devenue tellement considérable que ce trust américain en est devenu embarrassé. Il ne pouvait le vendre aux Etats-Unis sans faire tomber le marché. Il en céda une forte quantité aux raffineurs canadiens avec l'entente qu'ils se retireraient de l'exportation, et que vous autres pourriez vous lancer dans l'exportation, et ils pourraient ainsi maintenir le prix aux Etats-Unis?—R. Je vous assure franchement qu'il n'y a pas un mot de vrai dans cela.

Q. Comment s'est-il fait que nous avons été encombrés par un si vaste approvisionnement de sucre, dépassant bien des fois ce qu'il nous faut en entier? —R. Parce que c'est un état de chose très spécial. Lorsque les prix sont à la hausse au Canada, les gens achètent du sucre en plus grande quantité que ce qu'il leur faut.

Q. Lorsque les prix atteignent des hauteurs vertigineuses?—R. Je dis que lorsque les prix sont à la hausse, les achats sont nombreux. C'est une loi du commerce. En plus, les gouvernements, tant canadien qu'américain ne cessaient de répéter: "Il va se produire une pénurie. N'accaparez pas le sucre", et cela a suffi pour que tout le monde s'empara de tout le sucre qu'il put trouver avant qu'il ne devînt plus dispendieux.

Q. Vous ne faites pas allusion aux autres raffineries et à vous-mêmes en employant ces termes?—R. Je parle des consommateurs. On a fait l'achat de sucre au commencement de 1920, et bien des gens avaient un approvisionnement de sucre supérieur à leurs besoins pour un an.

Q. Comment pouviez-vous subir une perte si vous l'achetiez et que vous étiez certain de l'btenir?—R. Parce que l'on ne nous permettait pas de relever nos prix.

Q. Si le gouvernement vous obligea d'acheter des centaines de millions de livres de sucre à des prix exhorbitants — vos pertes se sont élevées à des millions de dollars. Vous avez dû acheter au moins 100 millions de livres afin de faire face à ces pertes?—R. Comme je l'ai dit, nous produisons, je ne peux pas me rappeler le chiffre exact, mais c'est dans le voisinage de 100,000 tonnes par année, de sorte que ce chiffre représenterait à peu près le tiers de la production d'un an d'après cette base, mais il nous a fallu presque neuf mois pour la vendre. Il existe un grand nombre de moyens de perdre de l'argent à part du prix de revient vrai de votre produit, et de votre prix de vente. Par xemple, si nous exerçons un commerce et que nous l'interrompons durant trois ou quatre mois.

Q. Je suggère que vous aviez ce sucre en main avant que le gouvernement n'en fixât le prix?—R. Non, monsieur.

Q. Alors vous avez dû continuer d'acheter du sucre à des prix énormément élevés, sachant que vous étiez obligés de le vendre à une perte s'élevant jusqu'à 10c. la livre?—R. Non, nous ne savions pas que nous devrions le vendre à dix cents de perte par livre. Des événements subséquents nous démontrèrent qu'il en serait ainsi. Naturellement, nous ignorions alors, de même que le gouvernement, que nous devions subir cette perte. C'est ainsi que la chose arriva.

Le président:

Q. Aviez-vous conclu une entente avec le gouvernement comme quoi il vous aiderait jusqu'au bout?—R. Nous en avions conclu une avec la commission du Commerce. Je pense vous l'avoir lue ce matin, mais en voici la rédaction exacte.

M. Sutherland:

Q. Quelle en est la date?—R. C'est une déclaration faite par les raffineurs lorsqu'ils se présentèrent devant le Conseil privé. Elle ne porte pas de date, mais à la fin de 1920, alors que nous savions ou pouvions supposer en quelle si-

[M. H. R. Drummond.]

tuation nous nous trouvions, nous demandâmes à la Commission de nous permettre de vendre notre production d'après la base du prix de remplacement de nos matières brutes, alors que le prix du sucre fut haussé jusqu'à environ 24c. la livre. Nous le vendions en même temps à 21c. d'après la base du coût vrai du sucre brut employé, au lieu de 28c. la livre, ce qui aurait été l'évaluation du prix de remplacement. Nous demandâmes à la commission de nous permettre de vendre à un prix égal à la valeur de remplacement, ou voisin de ce prix. Nous fîmes remarquer qu'à moins que l'on nous permît d'établir les réserves qui suivraient un marché à la baisse, lequel s'annonçait certain, un désastre fondrait sur nous. On admit la rectitude de notre prétention, mais on nous refusa notre demande. On entendait alors bien des protestations au sujet du prix du sucre, etc., des profiteurs, et le reste.

L'hon. M. Tolmie:

Q. On parlait du roi du sucre?—R. On m'a déjà appelé ainsi, mais ma compagnie a subi le sort commun à tous les rois, et nous sommes au rancart à l'heure actuelle. La Commission répondit qu'elle nous protégerait dans le cas d'un marché à la baisse, comme elle avait protégé les consommateurs dans le cas d'un marché à la hausse, de sorte que nous ne serions pas forcés de vendre au cours d'un marché de remplacement. C'est ce que le gouvernement manqua de faire.

M. McMurray:

Q. Que lisez-vous?—R. C'est une déclaration faite par les raffineurs devant le Conseil privé. J'aimerais vous en donner une copie ou à toute personne qui désire l'avoir, parce que je pense que c'est un document très convaincant, mais il n'a reçu aucune considération.

M. Muunro:

Q. Quel motif le gouvernement vous donna-t-il pour ne pas remplir sa promesse?—R. Je pense que c'était parce qu'il avait peur de perdre la prochaine élection s'il y faisait droit.

M. Sutherland:

Q. Quand vous parlez de contrôle, vous parlez du contrôle exercé par la commission du Commerce, sur laquelle le gouvernement n'exerçait pas la moindre direction?—R. Le gouvernement la nomma et lui donna le pouvoir de régulariser les prix, ce qu'elle fit.

Q. Et lorsque le prix du sucre était bien plus élevé aux Etats-Unis, elle vous refusa de vous permettre de relever vos prix ici?—R. A un chiffre correspondant.

Q. Lorsque le prix baissa aux Etats-Unis, elle refusa de vous accorder l'appui que vous vous attendiez naturellement d'avoir?—R. Oui.

Le président:

Q. Ne pensez-vous pas que vous aimeriez faire publier ce que vous nous révélez maintenant? Ne vous serait-il pas avantageux en votre qualité de raffineur, que ces choses soient connues?—R. J'aimerais par-dessus tout que l'on publiât, comme je l'ai dit il y a quelques jours, que j'aurais aimé intenter des procédures à cette commission devant le gouvernement, afin de lui faire voir dans quelle situation se trouvaient les raffineurs.

M. Sutherland: Est-ce que ça n'a pas déjà été publié?

Le président: Laissez-moi vous faire cette recommandation: si nous en avons terminé avec les prix, je pense que nous devrions rappeler les journalistes,

[M. H. R. Drummond.]

ou nous allons être obligés de faire venir les autres témoins pour les interroger sur les prix de revient? Nous allons faire imprimer cette partie de votre déposition.

M. Gardiner:

Q. Il y a un point concernant la commission du commerce que je voudrais éclaircir. N'est-ce pas un fait que la commission du commerce passa de fait une ordonnance dans le but de maintenir le prix du sucre lorsque la baisse se produisit, mais que le gouvernement intervint et contremanda cette ordonnance?—R. Pratiquement.

Q. Finalement, lorsque la commission du commerce prit la direction des prix, alors que les prix étaient à la hausse, elle n'avait évidemment pas conclu d'entente avec le gouvernement sur ce point?—R. Non, je ne le pense pas.

M. Hammell:

Q. M. McConnell a déclaré que le procédé usité pour la raffinerie était plus ou moins secret pour chacun des différents raffineurs. Auriez-vous la bonté de nous esquisser votre procédé?—R. Le procédé est en un sens extraordinairement simple, et en un autre sens, extraordinairement compliqué. Nous recevons ce sucre brut sous forme de cristaux bruns ou gris, comme on les appelle. Ils renferment un certain nombre d'impuretés, telles que cendre, sucre inverti et mélasse.

Q. Qu'est-ce que le sucre inverti?—R. Le sucre inverti est la substance qui tombe du côté gauche du polarimètre. Le sucre cristallisé est ce qui tombe du côté droit. Le sucre inverti ne se cristallise pas. Il faut que nous le fassions fondre et que nous le fassions bouillir de nouveau afin de le cristalliser. L'ébullition ne fait pas cristalliser ce sucre. C'est la raison pour laquelle nous n'en obtenons que 93 livres sur 100.

M. Caldwell:

Q. Le reste est transformé en mélasse ou en sirop?—R. Il se transforme en mélasse noire, peu importe le nom qu'on lui donne.

Q. Ce n'est pas tout à fait perdu?—R. Ce ne sont pas tout à fait des déchets, mais il n'en vaut guère mieux. Nous faisons fondre ce sucre, nous le tamisons et nous le filtrons à travers diverses substances, qui le purifient. Nous le plaçons ensuite sur du charbon de bois, afin de le décolorer, et nous le faisons encore bouillir pour lui donner la forme de cristaux. Nous les mettons dans la machine centrifuge, nous les lavons, nous les séchons et nous les vendons. Telle est la manière dont nous nous y prenons, mais elle implique des procédés chimiques du commencement à la fin. Il existe un grand nombre de dispositifs brevetés pour différentes phases de la fabrication.

Q. Monsieur Drummond, je vais vous dire ce qui s'est passé ici relativement à la Massey-Harris Company. Son représentant est venu nous raconter comme quoi sa compagnie avait éprouvé des pertes sensibles au cours des deux dernières années. Nous lui avons dit: "Pouvez-vous nous donner les détails relatifs à vos opérations de votre dernière décade, y compris les deux mauvaises années à la fin." Il l'a fait et je pense que ce ne serait pas déraisonnable de vous demander de faire la même chose.—R. Je crois que nous avons donné les résultats de nos opérations, pour les années 1913 à 1918.

Le PRÉSIDENT: Alors vous n'y avez pas d'objection. Quelqu'un a-t-il d'autres questions à poser? Je crois qu'en tant qu'il s'agit des questions relatives aux prix de revient, on pourrait les remettre à plus tard jusqu'à ce que M. Drummond comparaisse devant nous demain avec ses chiffres.

M. Sales:

Q. Il y a un autre point que je voudrais traiter; nous avons un trop grand nombre de sucreries à l'heure actuelle et nous pouvons plus que suffire aux besoins

du Canada. Il faut que ces sucreries se trouvent un débouché par l'exportation si elles veulent subsister, c'est ce que vous avez déclaré?—R. Nous avons un trop grand nombre de sucreries pour nos besoins au Canada.

Q. Par conséquent, il faut qu'elles exportent leur production si elles ne veulent pas faire faillite?—R. Oui.

Q. Et il faut que vous ayez un tarif protecteur qui vous permette de demander davantage au consommateur canadien pour le sucre que vous lui vendez, que vous lui demanderiez si vous n'étiez pas obligés d'exporter?—R. Ce n'est pas pour lui demander plus que nous lui demanderions si nous ne faisions pas d'exportation. En voici la raison (c'est un peu compliqué) plus notre production est considérable, plus elle est bon marché, plus elle est susceptible à la longue d'être profitable au consommateur.

Q. C'est entendu. Si vous pouviez obtenir un plein rendement de votre sucrerie et que vous en disposiez entièrement au Canada, vous pourriez vendre le sucre meilleur marché qu'aujourd'hui?—R. Oui, monsieur, si notre usine fonctionnait à temps entier. Nos prix de revient seraient bas, et nous ferions des affaires à meilleur marché.

Q. Et le consommateur canadien paierait son sucre moins cher?—R. Si notre sucrerie fonctionnait à temps plein. C'est là le problème qui nous confronte, c'est la principale difficulté à laquelle nous avons à faire face.

Q. Alors parce que nous avons un trop grand nombre de sucreries, il faut que vous exportiez une partie de votre production, et faire payer le consommateur canadien plus qu'il ne paierait autrement?—R. Non, monsieur, pas d'après mon point de vue, parce que le fait de faire un commerce d'exportation nous permet d'exercer tout notre commerce à meilleur compte. C'est ce qui explique notre commerce d'exportation; nous exerçons tout notre commerce meilleur marché, et le consommateur canadien en retire les avantages.

Q. Si nous avions un plus petit nombre de sucreries, que votre usine fonctionnait normalement, et que vous vendiez votre production au pays, vous avez dit que vous pourriez la vendre meilleur marché qu'actuellement?—R. J'ai dit que lorsque notre sucrerie fonctionne normalement, nous pouvons vendre moins cher, que lorsque elle fonctionne à temps partiel.

Q. Si vous vendiez tout ce sucre aux consommateurs canadiens lorsque votre sucrerie fonctionne normalement, ceux-ci obtiendraient leur sucre à meilleur compte que ce qu'ils en paient aujourd'hui?—R. Oui, pourvu qu'elle ne fonctionne pas aujourd'hui à sa pleine capacité. C'est ce problème qui ne cesse de nous tracasser tout le temps. Lorsque nous arrivons au point où nous ne pouvons pas amener nos prix à la marge qui nous est accordée, nous sommes flambés. Par conséquent, nous saisissons toutes les occasions possible de faire des opérations supplémentaires; c'est notre seul but. C'est parce que nous y sommes forcés. Ce n'est pas une théorie quelconque qui nous fait agir, nous sommes poussés au pied du mur. C'est une question de vie ou de mort pour nous de faire toutes les affaires que nous pouvons.

Q. Dites-moi ce qui en est; est-ce que nous avons un trop grand nombre d'entreprises industrielles au Canada? Vous admettez que nous en avons trop pour les besoins du pays?—R. Nous avons trop de sucreries.

Le PRÉSIDENT: Vous reconnaissez que c'est la vérité en ce qui concerne votre partie?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Si nous avions la moitié du nombre des sucreries, que la vôtre fonctionnât normalement, et que vous vendiez toute votre production au Canada, le consommateur la paierait moins cher?—R. Oui; en théorie.

[M. H. R. Drummond.]

Q. Pas dans la pratique?—R. Il faut que j'approfondisse vos questions et que j'y réponde au meilleur de ma connaissance. C'est très difficile à dire. Vous pouvez naturellement faire telle et telle chose, mais cela ne fonctionne pas toujours dans la pratique.

Q. Si une autre sucrerie s'établissait dans ce pays, il faudrait alors que vous exportiez une plus grande quantité de sucre afin de ne pas faire faillite?—R. Si nous pouvions trouver ce débouché.

Q. Et si vous ne pouviez pas le trouver, c'est le consommateur canadien qui en paierait les frais?—R. Cela pourrait éventuellement arriver, ou l'une des sucreries pourrait faire faillite.

Q. Je pense que je sais ce que je voulais savoir...

M. Sutherland:

Q. Dans le même ordre d'idées, si le tarif de la douane était éliminé, et que le tarif des Etats-Unis demeurât, ce serait avantageux pour vous de fabriquer de l'autre côté de la frontière, où vous auriez accès au marché des Etats-Unis, n'est-ce pas, si le tarif canadien était éliminé. Cela permettrait aux raffineurs américains de placer leur sucre ici, et comme le marché américain se trouverait fermé pour vous, ce serait avantageux pour vous de raffiner votre sucre de l'autre côté de la frontière?—R. Oui; naturellement, nous ne pourrions plus exercer notre commerce ici, parce qu'à cause des conditions aux Etats-Unis, ils peuvent fabriquer—nous sommes forcés de l'admettre—bien meilleur marché que nous. Nous n'y pouvons rien et je ne vois aucun moyen de passer outre. Cela tient des conditions climatériques, des prix plus élevés des matières premières, de l'éparpillement de notre population sur un vaste territoire, et le reste. Il faut que nos prix de revient soient plus élevés ici.

Le président:

Q. Et nous devons nous attendre à ce que cette situation dure indéfiniment?—R. J'espère que non, monsieur.

M. McMurray:

Q. Savez-vous si une sucrerie a fait faillite au Canada?—R. Oui; il y avait anciennement trois sucreries dans la Nouvelle-Ecosse et deux de celles-ci ont fait banqueroute.

Q. Est-ce que c'étaient des usines considérables?—R. Elles étaient considérables pour cette époque.

Q. Savez-vous quel était leur capital?—R. Je ne pourrais vous le dire; il y a longtemps de cela.

Q. Relativement aux conditions du sucre actuellement; lorsque le sucre se vendait à un prix élevé auparavant, il y en avait apparemment une abondance en ce pays, n'est-ce pas?—R. A quelle époque?

Q. En 1919, lorsque vous payiez un prix élevé du sucre il était abondant?—R. Les prix furent élevés en 1920.

Q. Est-il possible que cet état de choses existe aujourd'hui, je veux dire une grande quantité de sucre et des prix élevés également?—R. Je ne le pense pas.

Q. Pourquoi diriez-vous que si ce fut possible, ce ne peut l'être maintenant?—R. Parce que les statistiques n'en font pas mention, et que nous devons avoir confiance en elles.

Q. Vous avez déjà vu les statistiques?—R. Pourrais-je répondre à cette question?

Q. Oui?—R. Parce que les statistiques indiquent que cette année, si j'en juge bien—naturellement, je ne suis pas infaillible—que l'approvisionnement est d'un million de tonnes moins considérable cette année qu'à pareille époque

[M. H. R. Drummond.]

l'année dernière; c'est la raison pour laquelle je considère que le prix du sucre a monté.

Q. Etant à la tête d'une industrie très grande, importante comme la vôtre, je suppose que vous étudiez sans doute la production du sucre, sa culture à Cuba, Demerara et à Porto-Rico, dans tous les pays où vous achetez —nul doute que vous ne visitiez ces plantations en hiver, n'est-ce pas?—R. Non, monsieur.

Q. Vous étudiez attentivement tout ce qui s'y rapporte?—R. J'étudie ce que je peux.

Q. En quoi consiste l'étude que vous faites?—R. J'étudie les rapports, les statistiques, j'obtiens tous les renseignements que je peux. Je me tiens en communication constante avec New-York par téléphone, télégraphe, etc.

Q. Vous savez qu'à l'heure actuelle les plantations de canne à sucre couvrent une étendue bien plus considérable qu'en 1913?—R. Oui.

Q. Trois fois plus considérable?—R. Je ne dirais pas qu'elles sont trois fois plus considérables qu'en 1913. Peut-être sont-elles deux fois plus considérables, je l'ignore. Je ne pourrais vous le dire sans consulter les statistiques. La production de Cuba a augmenté, celle du sucre de betterave a diminué; c'est là toute l'explication.

Q. Lorsque le prix monte, il faut qu'il y ait, soit pénurie réelle ou artificielle, n'est-il pas vrai?—R. Je ne saisis pas très bien ce que vous entendez par pénurie artificielle.

Q. Vous avez déjà entendu parler de pénurie artificielle, n'est-ce pas?—R. Je ne sais pas tout à fait ce que vous voulez dire.

Q. C'est possible d'accaparer de grandes quantités de sucre et de ne pas le mettre sur le marché, cela constituerait une pénurie artificielle?—R. Oui.

Q. Si on faisait cela, il en résulterait que le prix monterait, précisément comme dans le cas d'une pénurie réelle?—R. Oui, il pourrait en résulter cet effet.

Q. De sorte que le prix élevé pourrait dépendre d'une véritable pénurie ou d'une pénurie artificielle?—R. Non, il ne dépendrait pas de cette rareté artificielle.

Q. Pourquoi parlez-vous ainsi?—R. Parce que nous savons que l'approvisionnement disponible de sucre est d'un million de tonnes environ inférieur à ce qu'il était l'année dernière, à partir d'aujourd'hui jusqu'à la fin de l'année.

Q. Comment savez-vous cela?—R. D'après les statistiques.

Q. Supposons qu'un homme en mette en réserve?—R. Ce n'est pas si facile que cela.

Q. On ne peut pas l'acheter ou l'accaparer?—R. On ne peut pas le cacher ainsi sans que les gens le sachent, parce que l'on connaît les récoltes, ce que seront les prochaines récoltes. On fait une évaluation et l'on revise celle-ci au fur et à mesure, et l'on obtient les chiffres vrais. On sait exactement le chiffre de la production, combien a été expédié, combien est emmagasiné, et ainsi de suite. Donc on sait la quantité qui reste.

M. Caldwell:

Q. Comment s'est accumulée en 1920, cette grande quantité qui vous a fait subir des pertes; si vous aviez été le seul à tout diriger, il n'y aurait pas eu de baisse dans les prix?—R. Je dirais que c'est un état de choses qui a été créé artificiellement.

M. McMurray:

Q. Vous admettez qu'il y a eu de l'accaparement cette année-là?—R. Non.

Q. Qu'entendez-vous par rareté artificielle?—R. Voici ce que je veux dire. Pendant toute cette année les fonctionnaires du gouvernement parcouraient le

[M. H. R. Drummond.]

pays en prédisant une rareté de sucre, que les récoltes manqueraient et qu'il fallait se mettre à la ration.

Q. Vous aviez accaparé 365 millions de livres au Canada; pourquoi n'avez-vous pas informé ces fonctionnaires ainsi que le public, pourquoi les raffineurs n'ont-ils pas rompu leur silence et n'ont-ils pas dit au public: "Nous avons en mains 365 millions de livres de sucre", ç'aurait réglé la question.

M. Caldwell:

Q. Il aurait pu y avoir un fléchissement dans les prix.

M. McMurray: Il y avait ce danger.

Le témoin: Ceci se passait six mois ou un an auparavant.

M. Caldwell:

Q. Cette accumulation de stock?—R. Non, cette propagande qui se faisait par tout le pays.

Q. Ne saviez-vous pas mieux lorsque vous avez entendu cette propagande, ne saviez-vous pas que vous accumuliez vous-même cette immense quantité de sucre?—R. Ce n'était pas une quantité immense que 350 millions de livres. Comme je l'ai démontré, nous avions un approvisionnement de sucre suffisant pour trois mois lorsque la vérité s'est fait jour.

Q. D'où provient la plus grande partie de votre sucre brut?—R. Nous l'obtenons de partout, des Antilles et de l'Amérique du Sud.

Q. D'où obtenez-vous la plus grande partie de votre stock—je parle de vous-même et des autres raffineurs au Canada?—R. Je vais vous donner quelques-unes des localités. Je les ai lues à haute voix.

Q. Dites ce qui en est approximativement; est-ce que vous tirez votre approvisionnement le plus considérable de Cuba, ou des Antilles?—R. Cuba est elle-même l'une des Antilles.

Q. Je le sais, mais est-ce que vous n'obtenez pas de Cuba un approvisionnement plus considérable que d'aucun autre endroit des Antilles?—R. Non, pas toujours, parce que nous achetons notre sucre où l'on nous fait les meilleurs prix.

Q. Est-ce que vous n'obtenez pas la plus grande partie de votre sucre brut?—R. Nous en obtenons une grande partie de Cuba, de même que de Saint-Domingue, du Venezuela, de la Jamaïque et de la Barbade.

Q. Je ne poserai plus de questions, c'est une tâche désespérée.—R. Je ne pense pas que vous me traitiez avec justice; j'essaie de vous faire part des renseignements que je possède, le mieux que je puis.

Le président: Si vous ne possédez pas ces renseignements cet après-midi, vous pouvez nous les faire connaître demain.

Le témoin: Monsieur le président, nos achats varient d'une année à l'autre. Pendant le cours d'une année, nous pouvons acheter davantage des Antilles anglaises. Une autre année nous achetons de Saint-Domingue, de Haïti ou de toute autre localité.

Q. Je crois que vous nous avez dit que la récolte cubaine et le prix cubain déterminaient dans une grande mesure le prix pour tout l'approvisionnement de sucre?—R. La récolte cubaine est la plus considérable et c'est elle qui détermine le prix.

M. Caldwell: C'est ce que je voulais savoir.

Le président: Il a déclaré cela ce matin.

Le témoin: J'ai étayé toute mon argumentation et mes statistiques sur la récolte cubaine.

M. Caldwell: Je voudrais vous poser une autre question; alors la préférence que nous avons accordée sur le sucre en provenance des Antilie l'année dernière n'a pas eu d'influence sur le prix pour le consommateur canadien?—

[M. H. R. Drummond.]

R. Non, monsieur, pour le motif que voici. Leur prix de préférence en vertu de l'ancien tarif était de 85c. On n'a fait qu'ajouter autant que possible 85c. au prix des marchandises f.o.b. vous comprenez. Il n'y avait que le prix pour les marchandises délivrées au Canada qui nous intéressait.

Le PRÉSIDENT: Et la récolte cubaine étant tellement plus considérable que la leur, elle déterminait le prix et les planteurs ont obtenu un meilleur prix pour leur récolte?—R. Ils ont obtenu un prix équivalent pratiquement à celui du tarif de préférence.

M. Caldwell:

Q. Et ce furent les planteurs des Antilles anglaises qui profitèrent, l'année dernière, du tarif de préférence au lieu des consommateurs canadien?—R. Dans une très grande mesure.

M. Gardiner:

Q. Depuis combien de temps existe-t-il un tarif sur le sucre entrant au Canada, M. Drummond?—R. Depuis 1854, je crois.

Q. En vertu du tarif de protection, vous avez admis qu'à tous égards le Canada a un plus grand nombre d'usines en opération qu'il n'en faut absolument pour alimenter le commerce canadien?—R. Actuellement. La faible augmentation de la population nous a tous désappointés.

Q. De combien alors calculeriez-vous que le tarif de protection a augmenté le prix du sucre à un plus haut point qu'il ne devrait être dans le cas du consommateur canadien?—R. Je ne peux pas répondre facilement à cette question. Je ne vois pas comment je puis réellement y répondre. Je ne crois pas que nous irions bien loin si nous commencions à discuter ce sujet.

Q. J'essaie de découvrir si je le puis, combien il en coûte chaque année aux consommateurs canadiens pour ce tarif de protection?—R. Je ne crois pas que personne pourrait l'évaluer, mais je suppose qu'on a cru que cela en valait la peine.

Q. Presque tout le sucre que nous consommons au Canada est cultivé en dehors du Canada, n'est-ce pas?—R. Non, monsieur, on cultive la betterave à sucre dans l'Ontario.

Q. A combien s'élève la production du sucre de betterave?—R. Elle s'est déjà élevée jusqu'à 35,000 tonnes par année.

M. McMurray:

Q. A peu près 20 p. 100, n'est-ce pas?—R. Non, à peine. Ce serait dans le voisinage de 10 p. 100.

M. Gardiner:

Q. En vertu de ce tarif protecteur nous avons engagé un plus grand nombre de raffineurs à s'établir au Canada que le besoin s'en faisait réellement sentir, et à cause du fait que nous devons exporter beaucoup afin que les sucreries fonctionnent normalement, il faut que vous vendiez votre sucre à un plus bas prix hors du Canada qu'à l'intérieur. C'est pratiquement le résultat du tarif protecteur, n'est-ce pas? D'engager des raffineurs à construire des usines en plus grand nombre que nous en avons besoin.—R. J'ignore si cela dépend du tarif de protection ou des idées aventureuses ou erronées de ceux qui s'y établissent. Je suppose qu'il pourrait y avoir même un trop grand nombre de cultivateurs au pays d'après quelques-uns, si nous pouvions nous procurer une bonne chose en trop grande abondance.

Le PRÉSIDENT: M. Drummond nous vous sommes très obligés et nous apprécions toute votre attitude à l'égard du comité. Et nous espérons avoir le plaisir

[M. H. R. Drummond.]

de vous voir demain. Dans l'intervalle, nous faisons des démarches afin que vos amis nous fassent connaître leurs prix de revient, si toutefois, ils possèdent ces renseignements. Sans doute ils peuvent ne pas les avoir, mais nous les aurons dans l'intervalle, et nous allons vous rendre votre liberté en attendant. Nous espérons que vous vous mettrez en contact avec votre bureau par téléphone, et que vous direz à vos interlocuteurs ce qu'ils devront apporter.

Le TÉMOIN: Je comprends monsieur, que vous désirez obtenir un état des importations depuis le commencement de l'année, et vous désirez obtenir les prix de revient pour 1923, 1922 et 1913?

Le PRÉSIDENT: Afin d'établir une comparaison avec la dernière année normale avant la guerre, et j'imaginerais que vous auriez besoin de vos calculs relatifs à vos importations en 1922, afin de pouvoir établir vos prix de revient pour cette année.

Le TÉMOIN: Ce serait difficile de faire le calcul de ce que nous appelons la perte dans le raffinage, sans connaître les prix de revient moyens et autres. Ce sont surtout des questions de calcul.

Le PRÉSIDENT: Nous savons, monsieur, que vous nous apporterez des calculs que nous pouvons accepter, et s'ils ne sont pas tout à fait exacts, du moins autant que la chose est humainement possible.

Le TÉMOIN: Je verrai ce que je pourrai faire et si je ne puis pas me les procurer pour demain je vous le dirai. Il est cinq heures et demie et je crains que mes gens soient partis.

Le PRÉSIDENT: Peut-être que vous pouvez les atteindre par téléphone vu qu'il s'agit d'une situation extraordinaire. Nous vous remercions beaucoup, monsieur, et nous vous rencontrerons à dix heures et demie demain matin.

Le comité s'ajourne jusqu'à huit heures et demie du soir.

(Les dépositions du soir sont prises à huis clos.)

Le comité reprend sa séance à huit heures et demie du soir.

M. W. A. HOBBINS, continue sa déposition à huis clos.

M. J. W. MCCONNELL, président de la *St. Lawrence Sugar Refinery, Ltd.*, qui est présent conformément à l'assignation *Duces Tecum*, est appelé, assermenté, dépose à huis clos et se retire.

Le comité s'ajourne jusqu'à dix heures du matin, le mercredi, 16 mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
MERCREDI, 16 mai 1923.

Le comité spécial désigné pour faire enquête sur les conditions agricoles au Canada, se réunit à 10 heures, sous la présidence de M. McMaster.

Le comité siège à huis clos.

M. HUNTLEY R. DRUMMOND est rappelé et termine son témoignage à huis clos.

M. David R. Turnbull est rappelé, assermenté et interrogé à huis clos.

Le président:

Q. A quelle compagnie appartenez-vous?—R. La *Acadia Sugar Refinery Company.*

Q. Où a-t-elle son établissement?—R. A Halifax, N.-E.

Q. Nous avons demandé aux raffineurs de nous indiquer leurs frais, comme ceci: d'abord, pour la période commençant le 1er janvier de la présente année jusqu'au dernier mois pour lequel ils ont les chiffres; quelques-uns les ont pour les trois premiers mois, d'autres pour quatre mois?—R. Oui.

Q. Et aussi leurs frais pour toute l'année 1922?—R. Oui.

Le reste du témoignage est secret.

Charles H. Houson est appelé, assermenté et interrogé confidentiellement.

Le président:

Q. Vous venez de quelle ville, M. Houson?—R. Chatham, Ont.

Q. Quelle est votre compagnie?—R. Je suis le président de la *Dominion Sugar Company.*

Q. De Wallaceburg?—R. Nous avons trois raffineries, monsieur. Elles sont situées à Wallaceburg, à Chatham et à Kitchener.

Q. Vous fabriquez du sucre de quoi?—R. De betterave. Nous en fabriquons aussi avec du sucre de canne brut importé.

Q. Quelle proportion de ces deux matières premières employez-vous?—R. Cela dépend des prix. S'ils sont élevés, notre production de sucre de betterave augmente.

Q. Si le prix du sucre de canne est élevé, votre production de sucre de betterave augmente?—R. Oui.

Q. Et si le prix des betteraves monte, vous vous servez peut-être du sucre de canne?—R. Si le prix du sucre monte, alors nous produisons plus de sucre de betterave. Si le prix du sucre est bas, nous importons plus de sucre de canne.

Q. Le prix du sucre de canne est donc ce qui vous fait décider d'employer des betteraves ou non?—R. Dans une certaine mesure.

Q. Nous siégeons confidentiellement dans le but d'étudier les frais de production et vous allez peut-être nous indiquer quels sont vos frais. D'abord, disons, pour cette année, jusqu'au dernier mois pour lequel vos livres contiennent les données voulues, puis en toute loyauté envers vous-même et envers le comité, vos frais pour l'an dernier, car nous ne désirons pas baser notre opinion sur une période trop restreinte.—R. Je n'ai pas les frais de 1922, mais je puis vous les calculer à l'hôtel et vous les passer plus tard, si cela peut vous satisfaire. J'ai apporté avec moi les chiffres relatifs aux frais d'exploitation de cette année.

Le reste du témoignage est confidentiel.

John W. McConnell est rappelé et interrogé confidentiellement.

Le président:

Q. Vous avez eu l'amabilité, hier soir, de dire que vous nous obtiendriez des chiffres de votre bureau de Montréal. J'aimerais savoir si vous avez pu les obtenir.—R. Oui, monsieur, je les ai. Je vous demande pardon si je suis un peu en retard; je ne les ai pas eus au complet avant dix heures et demi.

[M. H. R. Drummond.]

Q. C'est très bien; nous avons pris quelques autres témoins et nous n'avons pas perdu notre temps.—R. Il pourrait vous intéresser de comparer cela item par item avec les chiffres que je vous ai donnés hier soir. C'est très instructif, d'une manière. Prenons le premier item. Voici une période de douze mois: toute l'année 1922; salaires...

Le reste du témoignage est confidentiel.

La séance privée se termine ici et le comité continue à siéger publiquement. M. JOHN W. MCCONNELL continue.

Le président:

Q. La valeur estimée de l'établissement, $6,000,000 représente-elle à peu près la somme d'argent que vous y avez mise? —R. Pratiquement. C'est un peu plus que la somme versée parce que les valeurs de remplacement sont un peu plus élevées sur le marché. La valeur estimée est un peu plus élevée que le coût. Pour remplacer un certain nombre de nos machines, il nous en coûterait le double d'autrefois. Nos nouvelles machines nous coûtent deux fois ce que nous avions à payer il y a six ou sept ans.

Q. Prenons les réparations.—R. Il nous faut en tenir compte. Nous tenons nos machines en état au moyen des réparations. Parfois, il nous faut mettre une machine de côté après l'avoir réparée à sa limite, et alors c'est une perte totale. Si vous me le permettez, plus tard, j'aimerais vous donner beaucoup de renseignements sur la situation de l'industrie du sucre et sur la cause de la hausse des prix.

Q. Voilà pourquoi je tiens à ce que cela soit public. J'ai quelques renseignements ici; je vous interrogerai plus tard. Vous pourrez peut-être tout dire sans qu'on vous interroge.

M. Caldwell:

Q. Vous nous avez dit, je crois, que vous estimez votre établissement au-delà de la somme que vous y aviez placée, parce qu'il en coûte plus qu'autrefois pour remplacer les machines; mais, dans vos chiffres d'hier, je crois que la différence était portée comme dépréciation. Voyez les chiffres que vous nous avez donnés pour la dépréciation, hier soir.—R. Cet item dépréciation est inscrit d'année en année.

Q. Cela semble être porté deux fois et ajouté au coût de votre établissement. Nous touchons peut-être à une question que vous considériez comme réglée.—R. Non, vous m'avez demandé la valeur de l'établissement, et je vous ai donné la valeur actuelle.

Q. A cause du coût actuel de remplacement. N'en tenez-vous pas un compte suffisant en indiquant votre dépréciation et en estimant cela parmi vos frais d'exploitation?—R. Je ne saurais vous dire exactement la somme des frais jusqu'à date sans voir les chiffres, parce que cela s'accumule depuis tant d'années.

Q. Cela m'a paru ainsi.—R. L'item dépréciation est nécessaire afin de tenir compte de. . .

Q. Il semble que vous mettez cela sur une autre base.—R. Non, il n'en est pas ainsi.

Le président:

Q. Je présume que, comme raffineur, vous vous tenez au courant de la situation relative à la matière première, c'est-à-dire le sucre brut venant de Cuba et d'ailleurs.—R. Oui, monsieur. Nous nous efforçons de le faire.

Q. Ces dernières semaines, une hausse plus ou moins générale dans le prix du sucre brut a suscité beaucoup d'intérêt dans le public, et le comité serait inté-

ressé, de même que le public, de connaître votre opinion touchant les causes de la hausse. Nous vous accorderons volontiers le temps nécessaire pour entrer dans tous les détails que vous jugerez utile d'indiquer, afin que nous puissions, autant que possible, nous rendre compte de la vraie situation.—R. Monsieur le président, il m'est très agréable d'avoir l'occasion de donner à ce comité tous les renseignements que j'ai, afin de l'aider à connaître la cause des prix actuels du sucre. Si vous me le permettez, je vais vous donner un exposé que j'ai préparé en réponse aux questions contenues dans votre communication qui me demandait de comparaître devant le comité. Vous demandiez des renseignements sous les titres suivants: les hauts prix du sucre; leur cause; le rapport entre l'industrie sucrière de ce pays et celle des autres pays; les chiffres indiquant le coût de votre matière première; le prix que vous recevez pour votre produit fini, le coût de la production, de la distribution, et le reste. En prenant les questions par ordre, je vais tâcher d'y répondre aussi brèvement que possible.

D'abord, le prix élevé du sucre et sa cause.

Après avoir soigneusement examiné les données officielles relatives à la production et à la consommation depuis 1914, je dois dire que la vieille loi de l'offre et de la demande est la cause des prix actuels du sucre dans l'univers entier.

En 1914, la production sucrière de l'univers s'élevait à 18,617,986 tonnes.

En 1922, la production sucrière de l'univers s'élevait à 17,637,728 tonnes, soit une diminution totale de 980,258 tonnes.

Le président:

Q. Où avez-vous pris ces chiffres? Ils sont un peu différents de l'estimation de "Willett & Gray" dans les statistiques hebdomadaires du *Sugar Journal* du 26 avril. Je vais vous donner ce que j'ai et vous pourrez commenter cela. Les dernières estimations de Willett & Gray pour la production de 1922-23, publiées dans la statistique hebdomadaire du *Sugar Trade Journal* du 26 avril, indiquent que le total de la production mondiale de sucre de canne et de betterave est de 18,212,839 tonnes; augmentation estimée de la production mondiale sur celle de l'an dernier de 513,182. Et cette estimation est presque la même que celle donnée sous le titre de "Récoltes et Marchés étrangers" dans le bulletin hebdomadaire du "Bureau of Agricultural Economics of the Department of Agriculture", publié à Washington, qui donne presque les mêmes chiffres, bien que ce soit en petites tonnes tandis que l'autre estimation est en grosses tonnes. Vos renseignements peuvent être plus exacts et plus fiables, et je serais hureux d'en connaître la source.—R. J'ai pris le chiffre de la production dans le rapport annuel de la "Cuban Cane Corporation" qui cite "Willett & Gray". Puis j'ai une estimation provenant du rapport annuel de la "American Sugar Refiner" à la fin de l'exercice, qui indique, tonne pour tonne, le chiffre de la production mondiale. A la fin de l'an dernier, d'après le "American Sugar Refiner Annual Report", qui cite "Willett & Gray", voici quel était le chiffre de la production sucrière. On donne la production de chaque pays en tonnes, et le chiffre de la production cubaine donné dans ce rapport corrobore ceux déjà obtenus sur le rendement des fabriques, de sorte qu'ils doivent être justes.

Q. Nous ne comparons peut-être pas exactement la même période?—R. C'est possible, mais voici le rendement exact. J'ai corrigé les chiffres au crayon, ce matin, parce que j'ai trouvé ceci plus tard en cherchant des renseignements. La production de 1922 a été de 17,637,728 tonnes.

Q. C'est pratiquement ce que donnent Willett & Grey pour 1911-22. Leur estimation est de 17,699,657 tonnes, ce qui est presque le même chiffre.—R. La production a été de 17,637,728 tonnes. Je crois que ce chiffre est authentique. La diminution totale de la production de 1922 sur celle de 1914 serait de 980,258 tonnes.

[M. J. W. McConnell.]

Q. Il y a évidemment eu une diminution après 1914, puis une augmentation graduelle ces quelques dernières années?—R. Oui, je vais vous montrer plus loin comment la chose a eu lieu.

Q. Allez.—R. La guerre a provoqué des changements radicaux dans les principaux pays sucriers de l'Europe, notamment l'Allemagne, l'Autriche, la Russie, la France et la Belgique, comme on le verra par les chiffres suivants. En 1914, les cultivateurs européens ne produisaient pas moins de 8,208,945 grosses tonnes de betteraves, tandis qu'en 1922 la production n'a atteint que 4,046,742 tonnes. Ces chiffres accusent une diminution de 4,162,203 tonnes de sucre de betterave en Europe depuis 1914, soit 9,211,334,720 livres. L'an dernier, la production allemande a été de 200,000 tonnes, inférieure à la consommation domestique. La France a été à court de 151,700; la Russie, de 260,000 tonnes.

Depuis 1914, la consommation de sucre, aux Etats-Unis, s'est élevée de 3,760,827 tonnes à 5,092,758 tonnes, soit une augmentation de 1,331,931 tonnes, et la plus grande partie de cette augmentation, soit près d'un million de tonnes, s'est vendue l'an dernier alors que la consommation per capita a été de 103.18 livres, ce qui est le taux de consommation le plus élevé que les Etats-Unis aient jamais atteint. C'est aussi la plus forte consommation per capita de tous les pays du monde, sauf Cuba. Depuis 1890, la consommation de sucre aux Etats-Unis a augmenté de 54 livres per capita à 103.18 livres. Pendant la période de 1914 à 1922, la production de sucre aux Etats-Unis et aux colonies américaines ne s'est accrue que de 329,914 tonnes, ou moins d'un quart de l'accroissement de la consommation.

Les chiffres qui peuvent influer sur les prix actuels sont surtout ceux de l'an dernier. En 1922, la production universelle a été de 17,637,728 tonnes, et la consommation mondiale, de 17,921,100 tonnes. La consommation a donc dépassé la production de 283,372 tonnes qui ont été prises sur le surplus maintenu depuis 1920.

Les faits ci-dessus relatifs à la situation de l'an dernier, de même que les rapports officiels des experts concernant la récolte cubaine de cette année, laquelle est de 300,000 tonnes inférieure à ce qu'on espérait, semblent indiquer d'une façon assez claire la cause des prix qui prévalent aujourd'hui.

Voici un télégramme, que j'ai reçu ce matin seulement, en réponse à une demande de renseignements touchant la production des fabriques déjà fermées et le nombre de fabriques qui n'ont pas terminé leurs opérations. Cent quatre-vingt-deux fabriques ont fonctionné à Cuba. Sur ce nombre, 149 ont fini leur travail. Le rendement de l'an dernier a été de 19,204,821 sacs. Celui de cette année est de 17,094,267 sacs, soit une diminution de 2,110,550 sacs, ou de 301,507 tonnes. En d'autres termes, les fabriques qui ont fini leur travail ont terminé leurs opérations avec un déficit de rendement, si l'on se base sur les estimations données pour ces fabriques, dont on attendait quatre millions de tonnes de sucre provenant de la production cubaine. On avait estimé le rendement possible de chaque fabrique, et l'on a obtenu 300,000 tonnes de moins que d'après les estimations.

Q. Que va-t-il se passer dans les sucreries qui n'ont pas encore fermé leurs portes?—R. Il ne reste que 33 fabriques en activité et si elles produisent autant que le chiffre de leur estimation—ce qu'aucune n'a encore accompli—la récolte va encore être en déficit de 300,000 tonnes. C'est la conclusion à tirer, et je crois que ce sont là les meilleurs renseignements que nous ayons jusqu'à présent. Quant aux 149 fabriques qui fermé leurs portes, on ne peut plus parler de leur rendement. Il reste 33 fabriques en activité et il est peu probable, d'après les circonstances, qu'elles dépassent leur rendement estimé.

Q. C'est une réduction de moins de 10 p. 100 sur le chiffre estimé de la production cubaine. 300,000 est moins que 10 pour 100 des quatre millions esti-

[M. J. W. McConnell.]

més. Or, Cuba représente quatre millions sur une production mondiale de 18 millions. Admettons que cette pénurie existe à Cuba, croyez-vous que cela explique, en dehors de toute influence artificielle, le doublage du prix qui a eu lieu depuis janvier? Je comprends que le plus haut prix du mois de mai est pratiquement le double du plus bas prix de janvier. Ai-je raison?—R. Oui, les prix de janvier étaient probablement bas. Et l'approvisionnement visible étant à peine suffisant pour la consommation prévue, je dirais qu'une insuffisance de 300,000 tonnes dans la production cubaine est sérieuse.

Q. Assez sérieuse pour faire monter les prix de 100 pour 100?—R. Eh bien, cela dépend entièrement de la loi de l'offre et de la demande. Si la demande est plus forte que l'offre, le vendeur obtient son prix.

M. Sales:

Q. Et si les gens mettent une cueillerée de sucre dans leur thé au lieu de deux, cela peut changer vite?—R. Absolument. L'économie est la réponse.

Le président:

Q. Je comprends qu'il est difficile de répondre à une pareille question, mais je vais vous dire mon impression, qui peut être tout à fait fausse. Il me semble qu'une diminution de moins de 10 pour 100 dans l'approvisionnement visible de sucre cubain semble avoir eu un effet économique beaucoup plus considérable que celui auquel on pouvait s'attendre, puisque le prix du sucre brut a monté de 100 pour 100. Voulez-vous nous dire votre avis là-dessus?—R. En réponse, monsieur le président, je citerai quelques autorités qui peuvent probablement exposer la situation avec plus de précision que je ne saurais le faire. Il est bon que le comité ait leurs opinions, parce qu'ils ont comparu récemment à la suite de l'action du gouvernement des Etats-Unis contre la Bourse des Sucres et Cafés, pour donner, sur la hausse du sucre, l'explication que cherche votre comité. Ces hommes occupent des positions importantes dans l'industrie des sucres bruts et raffinés et ils ont rendu témoignage sous serment. J'ai ici quelques citations.

Q. Nous serons heureux de les entendre.—R. Avant cela, je donnerai quelques renseigneemnts que le comité et le public doivent avoir au sujet de la production du sucre. Certaines gens semblent croire que le raffineur peut produire plus de sucre en augmentant tout simplement la capacité ou le rendement de sa fabrique et par suite faire baisser les prix. Le président de la *American Sugar Refinery*, à la dernière assemblée annuelle de cette compagnie, a donné cette explication aux actionnaires.

Le président:

Q. Quand cette assemblée a-t-elle eu lieu?—R. En janvier dernier. Répondant à la question de savoir pourquoi la "American Sugar Refinery" n'employait pas l'excédent de capacité de sa raffinerie afin de donner du sucre au public en proportion de la demande, il fit l'observation suivante:—

> "Il y a plusieurs années, nous recevions une lettre d'un professeur de collège qui rappelait que nos rapports annuels parlaient invariablement de l'excédent de capacité des raffineries et que cependant le pays, depuis trois ans, n'avait pas une quantité de sucre suffisante pour la consommation. Il terminait en disant: "Pourquoi n'employez-vous pas toute cette capacité afin de nous donner du sucre?" Bien que cette fausse conception, à notre avis, ne soit pas générale, il est peut-être bon d'indiquer brièvement les principaux faits."

J'ai pris les faits indiqués par le président de la "American Sugar Refining Company" et je les ai adaptés à la question de l'approvisionnement du sucre

[M. J. W. McConnell.]

du Canada. Nous consommons quelque 400,000 tonnes de sucre. Or, voici quelle organisation il faut pour récolter la canne à sucre...

Q. 400,000 tonnes. Sont-ce de petites tonnes?—R. Oui. Pour récolter la quantité de canne à sucre nécessaire pour produire 400,000 tonnes de sucre brut, il faut 30,000 hommes travaillant dans les champs pendant 150 jours; 22,500 coupeurs de cannes; 7,500 hommes pour le transport, le pesage et le travail général; 3,750 charrettes à bœufs et 30,000 bœufs domptés pour transporter la canne aux chemins de fer; il faut en outre 3,000 hommes aux usines de broyage ou usines centrales qui extraient le sucre brut de la canne. Pour produire cette quantité de sucre, il faut 3,625,000 tonnes de canne et 927,500 charrettées ou 164,000 charges de wagon...

Q. Je crois que vous nous aiderez davantage si vous ignorez vos notes pour nous dire ce que vous savez.—R. Je voulais simplement vous donner ces renseignements sur la production du sucre brut pour démontrer qu'on ne peut pas augmenter l'approvisionnement du sucre en un clin d'œil. Il faut du temps pour améliorer la situation créée par une pénurie.

M. Sales:

Q. En combien de temps peut-on augmenter la quantité disponible?—R. Je ne saurais répondre à cette question.

Q. Vous ne le savez pas?—R. Non. Pour revenir à la cause des prix élevés, Edward F. Diercks, le président de la Bourse des Sucres et Cafés de New-York, rendant témoignage il y a quelques jours dans cette cause contre la Bourse des Sucres, a fait cette déclaration:

"Mon opinion, que je base sur ma connaissance des conditions du marché, est que les hausses récentes dans le prix du sucre ne sont dues à aucune manipulation ni à aucune action concertée, mais à la prévision de l'insuffisance probable de la quantité disponible à satisfaire la demande, prévision qui s'est accentuée par la publication d'un rapport du département du Commerce des Etats-Unis, que l'on trouve dans le numéro du 12 février 1923 des 'Commerce Reports'. J'annexe à cet affidavit une copie au photostat de la première page de ce rapport. A tort ou à raison, beaucoup de gens intéressés dans le marché des sucres ont interprété ce rapport comme la prédiction d'une assez grande rareté de sucre en 1923, et il en est résulté, naturellement, une hausse dans les prix.

"Ce rapport du département du Commerce des Etats-Unis a été largement publié par les journaux du pays avec des manchettes plus ou moins sensationnelles et a créé dans l'esprit du public l'appréhension grave et peut-être bien fondée d'une pénurie de sucre.

"Par exemple, le "Journal of Commerce", publication de New-York, qui fait autorité, commentait ce rapport sur la situation sucrière dans son numéro du 10 février 1923. L'en-tête était comme suit:

"On prévoit une pénurie de sucre dans l'univers. Le déficit pour 1923 est estimé à 250,000 tonnes. Le département du Commerce dit que la consommation demande 725,000 tonnes de plus que la production et le reliquat n'est que de 476,000.

L'article commençait par cette phrase:

"Washington, le 9 février.—Le département du Commerce prédit officiellement aujourd'hui une pénunie mondiale de sucre de plus que 250,000 tonnes.'

"Ce rapport exprime tout simplement la crainte générale, universelle d'une disette de sucre. Le 18 avril 1923, comme il appert par les journaux new-yorkais du lendemain, le chancelier de l'échiquier britannique publiait un avertissement sur le danger d'une disette de sucre. Le "New-

[M. J. W. McConnell.]

York Times" du 19 avril contient une nouvelle de la Presse Associée datée de Londres, 18 avril, dont une partie se lit comme suit:

"'Le chancelier a exprimé l'opinion que la hausse du sucre à 30 shillings le cent livres, soit trois fois le prix de janvier 1922, était due simplement à la prévision d'une inabondance et que la moindre augmentation de la demande pourrait déterminer une panique et faire monter les prix encore bien davantage.'

"Dans un article de rédaction daté du 20 avril 1923, le "New York Times" dit:

"'Le haut prix du sucre est maintenant un fait universel. On s'en plaint partout et en France on rigole. · En Angleterre, la question s'est greffée sur le débat du budget, le parti travailliste demandant une réduction des droits sur le sucre. En refusant, le chancelier a exprimé l'avis que la hausse extraordinaire du prix du sucre était due à la prévision de l'insuffisance des approvisionnements. Après avoir parlé du désappointement causé par la récolte cubaine, il dit que la production du sucre de betterave en Europe serait certainement stimulée par les hauts prix, de sorte qu'au bout de l'année le sucre devrait être à bien meilleur marché.' Non seulement à New-York mais dans tout l'univers, les planteurs, les importateurs et les raffineurs de sucre ont cru que l'offre n'était pas égale à la demande. La hausse rapide des prix provient de cette opinion. La spéculation peut avoir un peu renchéri là-dessus; mais en grande partie ce sont les faits commerciaux, tels qu'interprétés par les chefs du commerce, qui en sont la cause.

"Dans tous les mouvements de hausse, il y a inévitablement beaucoup de transactions d'achat et de vente purement spéculatives. Mais la spéculation suit les faits, réels ou supposés.'"

"Le "Journal of Commerce", dans son numéro du 27 avril 1923, rapporte en partie comme suit une entrevue avec le général Menocal, ancien président de Cuba:

"Le gouvernement des Etats-Unis doit savoir, a-t-il ajouté, que la récolte sucrière de Cuba accuse une inabondance marquée que personne ne prévoyait au commencement de la moisson; qu'il est rarement arrivé, dans l'histoire sucrière de Cuba, comme aujourd'hui, que la plupart des producteurs vendaient tout leur sucre dès qu'il était fabriqué. Personne ne le garde, dit-il, dans un but de spéculation."

Q. Il est extraordinaire que lorsque le sucre monte de prix, on commence à vendre, à moins qu'on n'y soit forcé de quelque manière.—R. Je puis dire qu'on profite de ce qui paraît être un prix satisfaisant.

M. Sales:

Q. Avez-vous les cotes du marché des options?—R. Non.

Q. Pour ces dates?—R. Non, mais je puis vous les obtenir.

Q. Il serait intéressant de voir quel effet ont eu ces déclarations.—R. Les cotes varient: elles montent et baissent. L'ancien président de Cuba ajoute: "Le prix actuel du sucre dont s'alarment si fort le public et le gouvernement est un effet naturel de l'inabondance de la production et de l'accroissement de la consommation. Ces prix se maintiendront tant que les consommateurs demanderont du sucre à tout prix."

[M. J. W. McConnell.]

John Gilmour, membre de la compagnie "Czernikow-Rionda", la plus grande maison de commerçants et de marchands de sucre de l'univers, dans le moment, donne sous serment le témoignage suivant:

"A ceux qui avaient analysé sérieusement et avec soin la situation sucrière au commencement de la saison, le hausse actuelle n'a causé aucune surprise. Je fais cette déclaration en tenant le compte qu'il faut de la sécheresse imprévue qui, à Cuba, a si considérablement réduit la production. Il est indéniable que la consommation mondiale s'est accrue graduellement et dépasse la production. Le temps est venu où il ne reste plus de marge de sûreté entre l'offre et la demande pour contrebalancer l'effet des accidents de récolte comme ceux que la sécheresse a causé à Cuba.

"Production et consommation.

"Le mois dernier, nous avons publié les estimations préliminaires de "Willett & Gray" sur les récoltes sucrières de 1922-23 dans l'univers. Elles révèlent, comme le remarque cette éminente maison de statisticiens, qu'il y a très peu de changements d'indiqués dans les importantes récoltes de sucre de l'univers, notamment celles du sucre de canne qui égalent pratiquement celles de 1921-22. Dans les Etats-Unis continentaux, on s'attend à ce que le rendement de la betterave et de la canne soit de 335,000 grosses tonnes de moins que l'an dernier. D'autre part, on s'attend à ce que l'Europe, sauf accidents, augmente de 644,000 grosses tonnes la production du sucre de betterave.

"Le résultat net de toutes les récoltes sucrières, d'après l'estimation de "Willett & Gray", est une augmentation de quelque 362,000 tonnes. Malheureusement, le monde doit envisager le fait qu'en comparaison de celui de décembre dernier, la quantité restant disponible pour 1923 sera inférieure au reliquat de l'année précédente dans la proportion de un million à un million et demie de tonnes."

Le président:

Q. Voilà le lait du coco?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Sur quoi basez-vous le chiffre de ce reliquat?—R. Sur l'approvisionnement non vendu de la fin de 1921.

Q. Mais, voyez-vous, si les gens avaient acheté du sucre d'avance et en avaient deux sacs au lieu d'un, alors ce reliquat existerait encore mais ne paraîtrait pas?—R. Mais la consommation de 1922, qui a été énorme, a absorbé non seulement la récolte de 1922 mais une grande partie de l'excédent qu'elle a enlevée du marché. C'est ce qu'on dit ici.

M. Caldwell:

Q. Vous dites que le reliquat représente le sucre brut non vendu?—R. Oui.

Q. Représente-t-il les stocks disponibles chez les raffineurs aussi?—R. Oui, les approvisionnements universels.

M. Sales:

Q. Sauf ceux des consommateurs, que vous ne pouvez pas calculer?—R. C'est le stock invisible.

Le président:

Q. Mais c'est toujours le cas?—R. Oui.

Q. Ainsi, dans le calcul de cette année-là, la chose n'entre pas en ligne de compte?—R. Les stocks connus sont la seule base de comparaison.

[M. J. W. McConnell.]

Q. En fait, les particuliers gardent-ils de grosses quantités de sucre pour leur propre consommation domestique?—R. Au Canada, je ne le crois pas, à en juger par la distribution de cette année.

Le comité s'ajourne jusqu'à 3.30 heures p.m.

Séance de l'après-midi

3.30 heures p.m.

Le comité spécial nommé pour faire enquête sur les conditions agricoles du Canada se réunit de nouveau à 3.30 heures p.m. M. McMaster, président, est au fauteuil.

M. W. A. HOBBINS, est rappelé.

Le PRÉSIDENT: M. Hobbins, pour continuer l'interrogatoire commencé hier, j'ai examiné les droits exigés sur le sucre qui va en Grande-Bretagne, et, d'après ce que je comprends, on prélève le même droit sur le sucre brut que sur le raffiné, sauf lorsqu'il y a une différence de polarisation ou de douceur entre le brut et le raffiné.—R. Oui, la définition est bonne. C'est un droit en vue du revenu et non un droit de protection. Il est entré en vigueur pendant la guerre.

Le PRÉSIDENT: Merci beaucoup.

Le témoin se retire.

J. W. MCCONNELL est rappelé.

Le président:

Q. Maintenant, M. McConnell, j'oublie le point où vous en étiez dans vos observations, mais vous ne l'avez sans doute pas oublié vous-même.—R. Je crois, monsieur, que mes documents ont été un peu mêlés depuis mon départ, et il me faudra demander au sténographe officiel de m'indiquer l'endroit où j'étais rendu.

Q. J'ai peur que le même sténographe ne soit pas ici, mais quand même vous répéteriez quelques phrases, cela ne fait rien.—R. J'étais à donner l'estimation finale de "Willett et Gray":

> "Willett & Gray" estiment que le résultat net de toutes les récoltes de sucre est au plus une augmentation de quelque 362.000 tonnes.. Malheureusement, le monde se trouve en face du fait qu'en comparaison du mois de décembre dernier, la quantité restant pour 1923 va être d'un million à un million et demie de tonnes de moins. Si l'on suppose que la demande de 1922 va se maintenir, on peut prévoir, pour 1923, une pénurie qui fera remonter le prix du sucre encore plus haut. D'aucuns prétendent, il est vrai, que la consommation de 1922 est plus apparente que réelle, étant le résultat du comblement des approvisionnements invisibles qui avaient diminué pendant les années anormales d'après-guerre, et que, par conséquent, 1923 aura une consommation diminuée. Mais il y a peu de chose pour soutenir cette opinion; même, le contraire semble ressortir du fait que les centres de distribution du commerce ne sont pas trop abondamment pourvus. Il est plus probable que le Vieux Monde sort du jeûne que la guerre lui avait imposé et se prépare à une plus forte consommation per capita, tandis que le Nouveau Monde, en ce qui concerne les Etats-Unis, accroît continuellement sa demande de breuvages sucrés pour remplacer les liqueurs alcooliques prohibées."

[M. J. W. McConnell.]

Le président:

Q. Ainsi, nous devons accuser la prohibition de l'augmentation du prix du sucre?—R. J'en ai peur.

M. CALDWELL: L'augmentation du prix due à une plus grande consommation.

Le président:

Q. Consommation augmentée veut dire demande augmentée, et si l'offre reste à peu près la même, l'accroissement de la demande déterminera celui des prix.—R. Cela me semble juste.

"Par suite, la consommation de sucre, en 1923, aura dépassé la production. Le producteur recevra donc un prix beaucoup plus rémunérateur pour son sucre, ce qui, entre autres choses, lui fournira le moyen d'accroître sa production, soit en installant des machines plus efficaces, soit en augmentant sa production de canne à sucre et en traitant une plus grande quantité de canne.

"Cela se passe de commentaire. Les événements subséquents ont prouvé l'exactitude de cette prédiction. Les mêmes ont aussi fait la déclaration suivante dans le numéro d'avril 1921.

"Il y a quelques mois, nous avons exprimé l'opinion que si le sucre était aussi bon marché qu'avant la guerre, toutes choses étant à peu près égales d'ailleurs, la consommation mondiale pourrait s'élever à 25,000,000 de tonnes par année."

Le président:

Q. C'est-à-dire que si cet article était resté au même prix, la demande en aurait été terriblement augmentée.—R. Oui sans doute.

Q. N'est-ce pas le cas de tout le reste? Si l'on décide qu'un article va rester au même prix pendant un accroissement de demande, il en est toujours ainsi.—R. Je crois que l'augmentation per capita de la consommation du sucre est probablement plus grande que celle de toute autre denrée. Je vais vous citer ce livre:

"Se rendant pleinement compte que l'offre suffirait à peine à la demande mondiale, les acheteurs étrangers se sont adressés au marché américain des sucres cubains dès le début de l'année, et les prix que ces acheteurs consentaient à payer dépassait souvent ce que les acheteurs américains offraient en tenant compte du transport entre Cuba et les États-Unis. Les achats étrangers de sucres cubains sont estimés entre 350 et 450 mille tonnes, quantité qu'on peut difficilement laisser aller aux marchés étrangers. Ce n'était qu'une question de prix, et les producteurs, en général, vendaient leur sucre à tout acheteur disposé à le prendre. Les achats étrangers dépassaient invariablement ceux des raffineurs américains qui auraient eu la préférence s'ils s'étaient montrés disposés à entrer en concurrence avec les étrangers."

Q. Voici un état portant sur la Bourse des Sucres de New-York, avec le résultat, bon ou mauvais, des opérations spéculatives dont vous vous informiez particulièrement, hier, messieurs. Cela vous renseignera peut-être un peu sur ce point.

"La Bourse des Sucres et Cafés de New-York a été le miroir de l'opinion générale relativement à la situation sucrière. La hausse des prix à la bourse a été le résultat de la conclusion tirée par les sucriers de l'univers d'après laquelle cet article tendait à devenir rare. Affirmer que ces transactions sur l'avenir étaient une simple affaire de spéculation,

[M. J. W. McConnell.]

c'est parler sans connaissance de cause parce que la plupart des vendeurs, tout le temps, ont été ceux qui représentaient les producteurs eux-mêmes."

M. Sales:

Q. Qui écrit cela?—R. C'est un membre de la firme *Czarnikow-Rionda Company*, autorité très bien connue en matière de sucres. Son nom est John Gilmour; il est dans le commerce des sucres depuis plus de 30 ans et voici ce qu'il dit sous serment:

"Je suis dans le commerce du sucre depuis plus de 30 ans. Ladite compagnie *Czarnikow-Rionda* est une grande maison de commerce et de courtage sucriers de New-York et représente les producteurs et les raffineurs. Je me tiens parfaitement au courant du marché des sucres et de la situation mondiale, surtout de la situation cubaine, relativement à ce produit."

Le président:

Q. Quelle est cette collection de renseignements que vous avez devant vous? C'est une brochure de quelque sorte, n'est-ce pas?—R. C'est le témoignage, la défense produite par tous ceux qui sont intéressés dans le commerce du sucre brut, dans la poursuite du gouvernement des Etats-Unis contre la bourse des sucres.

Q. Est-ce réellement la défense produite par les marchands de sucre qui ont été cités en justice? Devant quel tribunal?—R. La Cour de District des Etats-Unis, district sud de New-York.

Q. Quelle date, s'il vous plaît?—R. Il ne semble pas y avoir de date, mais la décision n'a été rendue que la semaine dernière.

Q. De sorte que c'est assez récent. Avez-vous eu le témoignage de l'autre partie: les accusations?—R. Non.

M. CALDWELL: Monsieur le président, nous avons intérêt à savoir si M. McConnell a le témoignage donné des deux côtés. On peut prendre la preuve faite d'un côté, mais nous aimerions savoir ce qui s'est dit d'autre part.

Le TÉMOIN: D'après ce que je comprends, le gouvernement n'avait pas de preuve. Il a cité ces gens pour qu'ils répondent à l'accusation de hausser le prix du sucre.

Le président:

Q. Je crois que le tribunal d'instruction a porté jugement en faveur des sucriers et que le procureur général des Etats-Unis, M. Doherty, a porté la cause à la Cour Suprême, lui demandant de tenir une session spéciale afin d'entendre la cause. L'appel n'a pas encore été plaidé. C'est mon impression.—R. Tout de même, monsieur le président, ce sont là de bons renseignements pour votre comité. Ces gens sont des autorités sur la situation sucrière dans l'univers entier et ils font des déclarations d'après les dossiers et les statistiques, et sous serment.

Q. Je suppose toutefois que le gouvernement des Etats-Unis, avant de prendre des mesures radicales, avait certains renseignements contraires. Je ne cherche pas à savoir qui a tort ou raison: il me faudrait plus de renseignements que je n'en ai pour me former une opinion. Je remarque tout simplement que le gouvernement des Etats-Unis n'aurait pas agi à moins d'avoir des renseignements d'après lesquels il y avait eu des irrégularités dans la hausse du prix du sucre. Le gouvernement américain, ai-je compris, prétendait qu'il y avait eu des manipulations ou une hausse artificielle des prix. Ce que vous nous donnez là provient du résumé des témoignages rendus pour défendre les accusés.

[M. J. W. McConnell.]

M. Caldwell:

Q. N'était-ce pas plus ou moins pour satisfaire l'opinion publique que le gouvernement a agi?

M. Sales:

Q. Qui a compilé cette brochure?—R. Ce sont les témoignages rendus devant le tribunal.

Q. Sont-ce des extraits des témoignages?—R. Non, c'est toute la preuve; ce sont tous les témoignages de la défense.

Le président:

Q. Puis-je voir ce petit livre un peu?

M. Caldwell:

Q. Toute la preuve de la défense. Pas la preuve de l'enquête? —. Oui, parce que ces gens ont été les seuls à comparaître.

M. CALDWELL: Nous examinons une situation, monsieur le président, et nous ne devrions pas mettre au dossier la preuve faite d'un seul côté. Il nous faut une vue d'ensemble. Nous devrions avoir l'autre version.

Le PRÉSIDENT: M. McConnell a été prié de nous donner son opinion quant à savoir s'il y avait une disette réelle ou simplement apparente. A titre de raffineur, il nous a donné son avis. Il croit que la rareté du sucre est réelle et il nous a donné l'opinion de sucriers des Etats-Unis pour appuyer son opinion. Sans doute il n'a pas puisé ses renseignements à une source désintéressée puisqu'il prend son témoignage dans un exemplaire imprimé des dépositions produites devant une cour de district des Etats-Unis, dans une cause où le gouvernement américain poursuit la *New York Coffee and Sugar Exchange*, la *New York Coffee and Sugar Clearing Association* et d'autres compagnies défenderesses. La brochure est intitulée "Affidavit constituant la réponse des défendeurs, Vanvorst, Marshall & Smith, avocats des défendeurs, 25 rue Broad, New-York."

" John W. Davis et William Smith, conseils.

Je vais demander au secrétaire de bien vouloir s'efforcer d'obtenir pour le comité les affidavit dont ceux-ci sont des réponses. Il est bon que les deux versions de la cause soient placées devant le comité.

M. CALDWELL: J'allais suggérer que nous demandions des exemplaires pour les membres du comité. J'imagine qu'il y a une série de questions et réponses.

Le PRÉSIDENT: Non. Ils ont procédé comme nous faisons parfois en cour, en produisant des affidavit et des contre-affidavit. Ces documents sont les contre-affidavit déposés par les marchands sucriers. Il convient très bien, je crois, que M. McConnell en extraie les opinions d'experts bien connus pour appuyer ses propres vues.

Le TÉMOIN: J'ai pratiquement fini.

Q. Sans doute, il est juste que nous sachions que ces opinions proviennent du plaidoyer des défendeurs dans cette cause.—R. Si j'avais cherché des renseignements fiables pour comparaître devant ce comité, je me serais renseigné auprès des gens qui ont fait ces déclarations et qui les ont faites sous serment. Leur témoignage ne saurait être plus fiable. Ils doivent avoir regardé et formé leur opinion avec soin avant d'aller déclaré ce qu'ils ont dit sous serment.

Q. J'espère que ces messieurs en ont agi ainsi, pour leur bon renom.—R. J'ai très peu de chose à citer. Je parlais de la bourse. Vous intéresse-t-il d'aller plus loin dans l'étude du marché de spéculation? Voulez-vous savoir ce qu'on y dit?

Le PRÉSIDENT: Je crois que oui.

M. Sales:

Q. J'aimerais savoir quelque chose du marché des options.—R. Le marché des options, aujourd'hui, n'est rien autre chose que le rapport relatif aux sucres.

Q. Je voudrais voir le rapport du marché des options à cette époque où tous ceux qui avaient un peu d'argent et pensaient que le sucre allait monter achetaient.—R. Si je puis dire un mot ou deux concernant l'effet de la nouvelle sur le marché des options, je ferai remarquer que la première hausse radicale du sucre a eu lieu à la suite de la publication d'un rapport signé par le département du Commerce des Etats-Unis, le 12 février. On l'a publié dans tous les journaux du pays. Ce rapport déclarait que l'offre de sucre suffirait à peine à la demande et qu'il pourrait y avoir une disette sensible.

M. Caldwell:

Q. Etait-ce un rapport officiel ou un rapport prématuré?—R. Officiel ou non, il était prématuré.

M. Sales:

Q. A titre de producteur de blé, j'ai toujours été d'avis que le recueillement par les banques et autres institutions des nouvelles concernant les récoltes importantes du pays, et la publication de ces nouvelles, tendait à aider le consommateur. Voici une inabondance, tout le monde achète; voilà un excédent, chacun reste indifférent.

M. HAMMELL: Vous voulez que vos affaires restent secrètes.

M. SALES: Non, je ne veux pas qu'elles le soient.

Le TÉMOIN: Avant la publication de ce rapport, — un ou deux jours avant sa publication,—le sucre était de 3c. $\frac{3}{4}$. La nouvelle est sortie si je me rappelle bien, un samedi matin.Le samedi, la bourse des sucres chôme généralement. Il y avait donc peu à faire. Le lundi suivant était un congé. C'était une fête publique de quelque sorte, aux Etats-Unis.

Le président:

Q. La fête de Washington?—R. J'étais un acheteur de sucre et je désirais acheter, mais les meilleures autorités, de ce côté-ci et de l'autre côté, m'avaient conseillé d'ignorer le marché tant qu'il ne serait pas entre $3\frac{3}{4}$ et 3c., puis d'acheter tout ce que je pourrais avec l'aide des banques. J'ai attendu, espérant une baisse; mais ce rapport a été publié le samedi et répandu d'un bout à l'autre des Etats-Unis. Cent dix millions de gens ont causé de la pénurie du sucre pendant la fin de semaine. Le lundi étant un congé, on n'avait rien autre chose à faire que de relire la nouvelle et songer à se procurer du sucre. Le mardi matin suivant, le rapport "Guma-Mejer" annonçait que la récolte cubaine était à court de 300,000 tonnes et c'est pourquoi le sucre a monté de 2c. le mardi. Il a monté de $3.75 à $5.50.

Q. Concluez-vous que sur les 110,000,000 de population, un grand nombre télégraphiaient des commandes de sucre?—R. Je le crois.

Q. Des gens qui ne commerçaient pas sur le sucre?—R. Je crois que ceux qui commerçaient sur le sucre achetaient des raffineries.

Q. Et ceux qui ne commerçaient pas sur le sucre?—R. Les commandes, je crois, venaient surtout de gens qui commerçaient sur le sucre, d'après les renseignements que j'ai obtenus des marchands et commerçants, d'un bout à l'autre du pays. Ne pouvant pas obtenir ce qu'ils demandaient aux raffineries, il se sont adressés au marché des options.

[M. J. W. McConnell.]

Q. Quel rapport y a-t-il entre le marché des options et le marché au comptant?—R. Ils sont pratiquement le même. Il s'en est vendu peu entre $3.75 et $5.50 dans les 48 heures. Les vendeurs au marché des options représentaient en toute probabilité les producteurs de sucre et vendaient du vrai sucre à ceux qui se servaient du marché des options. Je suppose que des centaines de mille tonnes de sucre brut possédées par les sucreries ont été vendues sur ce marché des options.

Q. Dans quelle mesure vous servez-vous vous-même du marché des options?—R. Je ne m'en sers pas du tout. Il ne nous convient pas, à nous, de Montréal.

Q. Vous ne cherchez pas même à vous protéger en cachant votre jeu?—R. Non. Je voulais simplement faire cette déclaration touchant les causes de la hausse rapide du sucre à cette époque.

Le président:

Q. C'est intéressant. Je comprends que vous attendiez une nouvelle baisse et retardiez vos achats?—R. Oui.

Q. Dans cet espoir?—R. Oui.

Q. Et vous avez fait cela d'après les meilleurs conseils professionnels que vous pouviez avoir?—R. Oui, et les plus surpris ont été ceux qui avaient les plus gros intérêts dans le sucre brut.

Q. Je présume que le succès d'un raffineur consiste pour une bonne part à avoir le flair de juger du bon moment pour acheter.—R. Je crois que vous en viendrez à cette conclusion quand vous verrez à quoi se résument les bénéfices des raffineurs.

Q. On nous dit parfois que les marchands de farine font leur profit en bien achetant le blé. Pensez-vous qu'il en soit ainsi?—R. Eh bien, je crains de ne pouvoir répondre à cette question.

Q. Il n'y a pas de doute que dans le commerce du sucre, l'achat compte pour beaucoup.—R. Oh! oui, le gros de l'affaire consiste à acheter dans le bon temps. Si l'on manque un marché, on peut être forcé de vendre le sucre à perte si l'on veut soutenir la concurrence et tenir la raffinerie en activité.

Q. Nous avez-vous dit tout ce que vous aviez à dire?—R. Je parlais de la bourse:

> "Plusieurs manufacturiers et commerçants qui se rendaient compte de la situation ont aussi donné des commandes, ne pouvant pas passer de contrats avec les raffineurs pour la livraison du sucre raffiné dans un avenir un peu lointain, alors qu'ils en auraient besoin pour leur fabrication, afin de remplir les commandes de fruits confits, de bonbons, de liqueurs douces et de diverses autres choses dans lesquelles on se sert de sucre.
>
> "Il est vrai qu'il ne se délivre actuellement qu'une faible quantité de sucre par contrat, mais cela ne donne que la moitié de l'histoire. Les acheteurs garantissent leur approvisionnement futur en achetant des contrats sur le marché futur et lorsque le mois de la livraison arrive, ils vendent leur contrat et achètent du raffiné."

Le TÉMOIN: C'est ainsi que les choses se font.

> "Les bourses de Londres et de Hambourg, avant la guerre, recevaient rarement des avis de livraison. Tout de même, il se vendait des millions de tonnes de sucre entre vendeurs et acheteurs venus de tous les coins de l'univers. Les opérations de ce genre sont une affaire courante pour toutes les denrées. Elles sont si bien connues dans tous les pays que, pour en nier la légitimité et la valeur économique, il faudrait nier l'existence de la vérité économique. Le sucre, aujourd'hui, subit l'effet de l'affaissement financier de 1920 dans ce pays et à Cuba, affaissement qui a causé tant de misère à presque tous les gens du commerce et de l'indus-

[M. J. W. McConnell.]

trie. Le gouvernement cubain, en 1921, a tenté de soulager la misère de son peuple en contrôlant la récolte, mais la situation financière n'était pas assez améliorée pour donner le soulagement nécessaire. Vint 1922 où Cuba vendit son sucre à des prix qui comportaient une terrible perte pour les producteurs. Ceux-ci, faute d'argent et de crédit, sacrifiaient leur production à des prix tellement inférieurs au prix coûtant qu'un grand nombre ont subi la dure expérience de la faillite. Comment se serait-on attendu à ce que dans des temps pareils, ces gens fassent les nouvelles plantations de canne nécessaires de même que les travaux de remplacement et de prolongement des sucreries? "

Q. Qui fait ce commentaire?—R. M. John Gilmour, de New-York.

"Il en résulte qu'aujourd'hui il ne reste plus de canne à traiter pour extraire le sucre, et que les sucreries sont forcées de chômer, pour la plupart."

Le TÉMOIN: Le fait est confirmé par ce télégramme, d'après lequel il y a déjà 149 sucreries de fermées et un déficit de 300.000 tonnes de sucre.

"Nier la gravité de la situation, ce serait préparer des difficultés pour l'avenir, car il semble ne pas exister beaucoup de réserves de sucre comme auparavant, et le monde est dans cette situation, en 1923, de n'avoir pas assez de sucre pour tous les demandants à moins qu'on ne refuse aux gens de s'approvisionner au delà de leurs besoins."

Il cite M. Guma-Mejer, qui a fait un rapport corroborant celui du gouvernement fédéral d'Ottawa. D'après leurs statistiques, la situation est la suivante:—

	1922 Tonnes	1923 Tonnes
Reçu jusqu'au 31 mars..	1,648,316	2,152,729
Produit ou à produire avant fin de récolte..	2,348,071	1,517,271
Récolte..	3.996,387	3.670.000

Près de 326.000 tonnes de moins que l'an dernier, et si nous ajoutons à cela le reliquat de 1921, soit environ 1 200.000 tonnes, nous constatons un déficit d'approvisionnement d'environ 1,526,000 tonnes.

Je veux simplement vous donner les statistiques relatives à l'accroissement de la consommation aux Etats-Unis qui influe beaucoup, naturellement, sur le prix du sucre, puisque la consommation ne peut guère dépasser la production sans élever les prix. En 1918, la consommation du sucre aux Etats-Unis a été de 73.36 livres *per capita*. Il y a cinq ans seulement. On consommait 291,000 tonnes par mois. En 1922, l'année dernière, elle était de 103.818, ou près de 103 livres ½ par tête, soit 424,000 tonnes par mois pour l'année entière, c'est-à-dire que l'accroissement de la consommation, l'an dernier, a été de près d'un million de tonnes.

M. Milne:

Q. Avez-vous les chiffres de la consommation pour les années intermédiaires?—R. Oui. Je vais vous donner la consommation mensuelle moyenne. En 1919, elle a été de 339,000 tonnes; en 1920, de 340,000 tonnes; en 1921, de 342,000 tonnes; en 1922, de 424,000 tonnes. Le gros saut a eu lieu l'an dernier.

[M. J. W. McConnell.]

M. Sales:

Q. Attribuez-vous cet énorme saut à la baisse des prix?—R. Je crois que cela a été l'une des causes, de même que la demande augmentée des liqueurs douces et le reste.

Q. J'aimerais que vous reveniez à un paragraphe que vous avez lu au sujet de l'effet de l'insuffisance de l'argent et du crédit sur la production.—R. Après cette baisse, une crise financière terrible a eu lieu à Cuba. Nous avons ici une autorité qui peut vous donner de bien meilleurs renseignements que moi, mais naturellement, il est difficile d'obtenir crédit.

Q. Quel est le paragraphe?—R. "Vint 1922 où Cuba vendit son sucre à des prix qui comportaient une terrible perte pour les producteurs, lesquels, faute d'argent et de crédit, sacrifièrent leur production à des prix tellement inférieurs au prix coûtant que plusieurs firent faillite."

M. Milne:

Q. Quel était ce prix extrèmement bas? En avez-vous une idée?—R. C'était, je crois, 1c. $\frac{3}{4}$ f.o.b. à Cuba, dans la première partie de 1921.

M. Caldwell:

Q. Vous dites faute d'argent et de crédit. C'est de la part des producteurs, à Cuba. Ne pouvaient-ils pas emprunter sur leur produit et le garder en attendant de trouver un meilleur prix?—R. Je crois qu'il vaudrait mieux dire faute de demande. L'Angleterre ne voulait pas acheter, parce qu'il était bien connu qu'il y avait pratiquement 1,000,000 de tonnes de sucre sans marché, à Cuba, et qu'un homme qui a une denrée en stock doit la vendre, sans quoi elle se gâte.

Q. Le sucre de canne est-il un produit qui peut s'emmagasiner et se garder longtemps?—R. Il se déprécie.

Q. Une fois broyé?—R. Oui, il se déprécie beaucoup. Les planteurs cubains ont fait un mauvais raisonnement, si je puis ainsi dire, à l'automne de—puis-je lire ceci? C'est un point très instructif. Vous dites que cette situation a été très dure pour les planteurs cubains. Mais il faut voir l'autre côté de la médaille: "L'Association des Planteurs cubains, d'après les déclarations faites par son secrétaire, va garder 1,200,000 sacs de sucre afin d'obtenir 30c. par livre."

Le président:

Q. C'est la gloutonnerie qui s'est punie elle-même.—R. Le sucre délivré à Cuba était à 30c. la livre.

M. Sales:

Q: Il était possible de le garder?—R. Oui, mais ce n'était pas désirable. Nous avons constaté à notre grand regret, que le sucre que nous avons été forcés de garder, par suite du contrôle du gouvernement, à partir de l'été et de l'automne de 1920, s'est beaucoup déprécié au printemps de 1921, et nous avons été forcés de subir une perte par la diminution de poids et la détérioration, de même qu'une perte dans le prix. Mais les Cubains ont opposé leur jugement à celui de l'univers et ont gardé leur sucre. Ils ont ainsi permis aux Javanais de leur enlever le marché. Puis les Hollandais ont vendu aux Etats-Unis 500,000 tonnes de sucre détaché et les Cubains ont gardé le leur. Ils ont obtenu 20c. la livre à New-York, et je crois que les raffineurs américains ont beaucoup acheté de sucre de Java, vu que les Cubains demandaient plus cher. Il arrive toujours quelque chose pour baisser les prix lorsqu'ils sont trop élevés. Les Hollandais ont constaté à temps la tournure du marché et ont demandé de l'or américain pour leur produit. Ils en ont vendu tant qu'ils ont pu en baissant

[M. J. W. McConnell.]

jusqu'à 18c. et ils ont livré aux Américains 500,000 tonnes de sucre. "Vers le milieu du mois de juin la *American Sugar Refining Company* lança une bombe dans les rangs des spéculateurs locaux et aux quartiers généraux des sucres étrangers lorsqu'elle a annoncé qu'elle s'engageait à vendre du sucre granulé à 22½c. la livre d'ici au mois de décembre. Les négociants de la Nouvelle-Orléans ont critiqué cette offre comme étant de nature à causer une dépression du marché.

M. Sales:

Q. Combien y a-t-il de bourses de sucre dans le monde? Je ne connais rien maintenant, depuis la guerre, des bourses européennes et je ne sais pas si elles ont toutes réouvert leurs portes ou non. Avant la guerre il y avait une bourse à Londres et une ou deux en Allemagne.

Q. Une à Liverpool, New-York et en Allemagne?—R. Oui.

Q. Si vous ne pouvez pas le trouver ne perdez pas votre temps.

Le PRÉSIDENT: Laissez faire, parce que M. Sales dit que ce n'est pas important.

Le TÉMOIN: Londres et Hambourg sont les deux endroits.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser à M. McConnell avant de l'excuser?

Le TÉMOIN: J'ai à répondre à ces autres questions. Nous venons de parler de la production et du prix. L'autre question "expliquez le rapport qui existe entre l'industrie du sucre en ce pays et celle des autres pays". Je ferais mieux de vous dire sommairement ce que j'en pense. Le seul rapport qui existe c'est que nous sommes sous la dépendance absolue des autres pays producteurs pour notre approvisionnement de matière première. Les cultivateurs du Canada n'ont pu jusqu'ici produire plus de cinq ou six pour cent de la quantité totale du sucre consommé au Canada malgré le fait d'une substantielle protection et de l'encouragement que cette industrie reçoit de la part du gouvernement fédéral et les efforts persévérants de nos dignes adversaires la *Dominion Sugar Refining Company*, de Chatham, Ontario, en vue d'encourager le cultivateur à augmenter sa production de la betterave sucrière. Il y a quelques années le gouvernement du Canada accorda une préférence aux producteurs du sucre des Indes Occidentales Anglaises une préférence de... par cent livres. Comme résultat de cette préférence la *B. W. I. Sugar Corporation* trouva au Canada un marché excellent et de son côté le Canada trouva une source d'approvisionnement très désirable vu que la récolte des I.O.A. est toujours très recherchée des raffineurs. Cependant, en 1919, l'Angleterre accorda aux I.O.A. une préférence beaucoup plus avantageuse, égale à environ 4'— le cent livres et un peu plus tard la préférence en faveur du Canada a été augmentée au chiffre qu'elle est aujourd'hui soit 85c. le cent livres. Cependant, le marché anglais semble plus attrayant pour le producteur des I.O.A. et par conséquent le Canada ne peut presque plus y acheter sa matière première. L'Angleterre achète la plus forte partie de son sucre parce que la préférence y est encore en vigueur en sa faveur.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que cela est encore vrai depuis la dernière préférence accordée à l'Angleterre?—R. Oui. L'Angleterre constitue un débouché important maintenant, depuis la guerre, parce qu'elle cherche à acheter notre sucre.

Le président:

Q. Je présume que les Indes Occidentales obtiennent un grand nombre de denrées de la métropole et c'est ainsi que l'on peut disposer des cargaisons?—R. Oui.

L'Angleterre consomme environ 1,600,000 tonnes de sucre par année qui sont toutes importées sauf 10,000 tonnes. Avant la guerre cette demande était surtout

remplie par l'Allemagne mais depuis 1914 l'Angleterre a été forcée de faire en grande partie ses approvisionnements de ce côté-ci de la mer et principalement de Cuba. Le fait est que peu importe le marché où nous cherchions aujourd'hui à acheter du sucre brut nous nous trouvons invariablement en concurrence avec l'Angleterre, que ce soit à Cuba, Saint-Domingue ou dans les Indes Occidentales.

La demande insistante que fait l'Europe pour le sucre brut depuis quelques mois et la quantité de sucre déjà vendue pour l'exportation à l'étranger a réduit considérablement les quantités disponibles pour les Etats-Unis et le Canada et naturellement donne plus de fermeté aux prix.

Les raffineurs canadiens n'exercent aucun contrôle ni aucune influence sur ces prix et parlant au point de vue des raffineurs rien ne serait plus populaire parmi eux qu'une réduction à l'ancien niveau d'avant-guerre qui était dans le voisinage de 2c. ½. Avec des prix inférieurs le raffineur vend plus de sucre, court des risques moins considérables et n'a besoin que du tiers du capital pour financer ces entreprises.

Par conséquent, pourquoi le raffineur favoriserait-il des prix élevé? Loin de là. Les prix élevés agissent au détriment du raffineur. Cependant comme on l'a dit déjà il n'est aucunement possible au raffineur canadien de contrôler le prix du sucre brut. Le contrôle de ces prix repose entièrement dans les mains des producteurs des autres pays qui, à leur tour, sont gouvernés par la loi de l'offre et de la demande.

Monsieur le président, ce n'est là que mon opinion personnelle mais je crois qu'elle est raisonnable. La question suivante est:

3. Donnez les relevés indiquant le coût de votre matière première.

J'ai communiqué au comité tous mes chiffres et outre ce que j'ai communiqué au comité en fait de relevés concernant le coût j'aimerais qu'il me soit permis de lire les cours pour le sucre parce que notre prix de revient est un peu hors de proportion avec les prix du marché et que les prix du marché ont une plus grande portée sur les prix de vente. J'ai ici quelques télégrammes indiquant les seules offres que j'ai pu avoir pour du sucre brut. Le premier est daté du 14 mai 1923 provenant de Farr & Company, New York:

"*St. Lawrence Sugar Refineries Ltd.*,
Montréal.

Nous vous offrons—réponse ici onze heures a.m., demain au compte de *West India Sugar Finance Corporation*, trois mille cinq cents tonnes Saint Domingue six soixante c.i.f. Montréal expédition de mai."

Cela équivaut à 6.40 Cuba par suite de l'ajustement des taux de transport. Nous prenons 6.40 Cuba et ajoutons 25c. pour le transport et le roulage de ce côté-ci. L'addition de 5c. au prix de Saint-Domingue nous conduit à peu près au prix de six soixante-cinq, ce qui est l'équivalent à Montréal du Cuba 6.40. La même firme nous fit l'offre de 5,000 tonnes de Cuba à 6.50 f.o.b., expédition de juin. A la même date la *Sugar Sales Corporation* offrait 5,000 tonnes Cuba à 6.40 f.o.b., chargement de première moitié de juin. Cette association transige des affaires pour le compte d'un grand nombre de producteurs.

L'offre la plus réservée vient de la *Czarnikow-Rionda Company* qui de toutes les maisons est celle qui fait les opérations les plus importantes et voici ce qu'elle dit:

"*St. Lawrence Sugar Refineries, Ltd.*,
Montréal.

Firme réponse aujourd'hui cinq mille tonnes six trente l.a.b. Expédition de juin. Bien que le cours soit ici de six un quart coût transport Cuba hésite à vendre et n'offre rien au-dessous de six trent f.o.b."

[M. J. W. McConnell.]

De sorte que le prix f.o.b. Cuba était un peu plus élevé que le prrix de New-York au même temps. Cela eut l'effet de raffermir le prix à cause des achats européens. L'Europe achète le produit brut f.o.b Cuba et durant toute la présente année le prix f.o.b. a été régulièrement aussi élevé ou plus élevé que le prix f.o.b. à New-York, ce qui indique la demande prononcée venant d'Europe pour du sucre f.o.b. Par-dessus cela j'ai une liste plus tardive venant de notre bureau de New-York:

New-York, le 14 mai.

"*St. Lawrence Sugar Refineries, Ltd.,*
Montréal.

Chili a acheté cargaison trois milles tonnes Cuba expédition de juin six cinquante f.o.b. raffiné américain pour exportation offre supplémentaire ici mai sept trente-cinq, juin sept cinquante-cinq.

St. Lawrence Sugar Refiners, Ltd."

Cela constituait effectivement une vente le jour même que j'ai fait ces recherches. De sorte que le marché a été fermé ce jour-là à 6.50 par suite de l'achat effectué par le gouvernement du Chili. J'ai pris les prix les plus bas en vigueur et ces cotes ont établi le cours le plus bas pour les produits bruts f.o.b Cuba aujourd'hui à $6.50 le cent livres.

A cela il faut ajouter 13c. pour couvrir le change de New-York, 27½c. pour transport, roulage et manutention et $1.29 pour droits d'après le taux récemment réduit. Ceci vous donne pour le sucre brut livré chez vous droits payés un prix de 8c. avant qu'il ne soit touché par le raffineur. Si le prix est de $6.50 c'est 20c. de plus. Cela établit définitivement que le sucre brut pourrait être acheté certains jours à 8c. à Montréal sous le régime du tarif réduit, avant même que le raffineur n'y ait touché.

La question suivante est :

4. Le prix que vous recevez pour le produit fini.

J'ai déjà répondu à cela.

5. Coût de la production et de la distribution y compris les marges entre le fabricant et le consommateur en dernier ressort.

Le coût de nos opérations de raffinage est soumis dans un memorandum au président de ce comité spécial vu que vous conviendrez, je crois, que le coût individuel pour le raffinage est une question d'un caractère strictement privé et qu'elle doit être traitée ainsi.

Pour en arriver à déterminer le coût du raffinage aujourd'hui en comparaison avec le coût d'avant-guerre il serait peut-être intéressant de faire remarquer l'augmentation énorme du coût de presque toutes les denrées qui entrent dans les procédés de raffinage ainsi que de la mise en vente du sucre. Par exemple, la main-d'œuvre a pratiquement augmenté de 60 p. 100, les matériaux de filtration de 84 p. 100, les produits chimiques, 104.56 p. 100, les contenants 133 p. 100 et le charbon 160 p. 100. Le coût du sucre brut lui-même a augmenté de 2c. ½ à 6½c., soit une augmentation de 150 p. 100. Si vous envisagez le pourcentage du coût entier l'augmentation serait d'environ 250 p. 100. Une augmentation de 100 pour 100 mettrait le prix à 5c., mais un autre sou et demi sur ce 2c. ½ constituerait une avance de 160 p. 100 sur le prix original, c'est-à-dire que le prix de vente du sucre raffiné, malgré le fait que le sucre brut ait augmenté de 160 p. 100 et que tout ce qui entre dans la fabrication du sucre ait augmenté énormément, cependant l'avance nette pour le sucre raffiné ne représente qu'environ 132 p. 100.

Le président:

Q. La marge pour le consommateur n'est pas tout à fait aussi forte que cela: J'ai ici les prix au détail du sucre à Ottawa de semaine en semaine du 1er janvier

[M. J. W. McConnell.]

au 15 mai 1923. La liste commence avec le 5 janvier le prix étant de 9c. et finit au 10 mai à 12c. ½. Je crois que nous devrions déposer cela au dossier?—R. Compris dans cette augmentation du prix du sucre raffiné il faut aussi mentionner les droits plus élevés. Le tarif d'avant-guerre était à peu près de la moitié de ce que nous payons sous le régime de protection de sorte que nous absorbons pratiquement cette addition de 70c. de droits par cent livres.

Dans ces conditions est-ce juste, est-ce raisonnable d'espérer que les raffineurs puissent produire du sucre à bon marché, ou est-il juste de tenir les raffineurs responsables des prix en vigueur? C'est là la question.

Q. C'est une question que vous laissez au comité?—R. Oui.

Q. Si vous continuez nous serons portés à croire que vous voulez que nous vous donnions un *boni*.—R. C'est ce que nous cherchons à obtenir, monsieur le président, nous en avons bien besoin.

Le cours des matières brutes de jour en jour constitue le seul chiffre certain pour établir la base du prix de vente du sucre raffiné. Nous avons appris cette leçon en 1920 et elle nous a coûté bien cher.

Aujourd'hui, comme question de fait, basé sur le coût de remplacement le sucre serait à un prix plus élevé et si rien n'est fait dans le sens d'une réduction des matières brutes ou d'une plus forte exportation afin de tenir notre fabrique à son plein rendement, ou à peu près au lieu, d'un rendement de 40 p. 100 ou moins, comme celui de toute la dernière année, le prix du sucre raffiné devra nécessairement monter.

Sur la moyenne de la présente année le raffineur doit s'assurer une marge de profit entre le coût et le prix de vente net et si les membres de ce comité veulent être assez bons d'examiner la feuille du bilan des raffineurs canadiens pour les opérations des quelques années dernières que l'on peut consulter au ministère des Finances ils seront en mesure de se convaincre que la marge de profit réalisé a été, à la vérité, bien faible.

Q. Laissez-moi vous poser ici une question. Est-ce que cela n'est pas dû au fait qu'au Canada nous avons développé une industrie de raffinage dont la capacité de rendement est plus que deux fois plus considérable que celle qui serait nécessaire pour répondre aux besoins de la consommation domestique?—R. En réponse à cette question je pourrais vous dire que si ma fabrique fonctionnait à sa pleine capacité je pourrais produire du sucre à bien meilleur marché. Je ne suis pas responsable de l'augmentation qui a eu lieu dans la capacité totale de production au pays.

Q. Je ne cherche pas ni à blâmer ni à louanger. Tout ce que je désire c'est d'en venir aux faits. D'après notre enquête il nous semblerait—vous me corrigerez si je me trompe—que la capacité de raffinage au Canada est suffisante pour produire au moins le double de ce que le marché canadien peut consommer. Ai-je raison?—R. Je crois que vous avez raison.

Q. Tel étant le fait, à moins de trouver un marché d'exportation pour quel que soit le rendement potentiel de votre fabrique il vous faut maintenir votre commerce en utilisant une plus petite proportion de votre capacité potentielle, ce qui a pour effet d'augmenter considérablement le coût d'exploitation ou du moins de mettre ce coût à un prix plus élevé qu'il ne le serait autrement; cela est vrai n'est-ce pas?—R. C'est malheureusement la situation aujourd'hui.

Q. Les raffineurs se trouvent en présence de cette situation qu'il leur faut constamment trouver un marché d'exportation ou qu'il nous faut avoir au pays deux fois antant de monde qu'il y en a aujourd'hui, ou vous devrez réduire la capacité de l'ensemble de vos raffineries?—R. C'est le cas, monsieur le président.

M. HAMMELL: Ou bien il faudra manger deux fois autant de sucre.

[M. J. W. McConnell.]

M. SALE: Ou le payer un profit élevé pour les empêcher de cesser leurs opérations.

Le TÉMOIN: Cette situation surgit assez souvent dans un pays en voie de développement et qui pour une raison ou l'autre n'a pas progressé au point de vue de la population autant qu'on s'y attendait. Par exemple, il y a dix ans aux Etats-Unis les raffineurs ont dû faire face aux mêmes difficultés que les nôtres, soit une capacité énorme mais une consommation beaucoup moins forte. La capacité des raffineries était pratiquement ce qu'elle est aujourd'hui mais pendant cette période de dix ans la consommation du sucre par le public a augmenté et l'augmentation en population a été telle qu'en dix années la capacité du pays est montée, d'après les statistiques, d'environ deux millions de tonnes, ce qui est une augmentation énorme. L'année dernière l'augmentation seule a été pratiquement suffisante pour l'opération des fabriques à leur pleine capacité, soit un million de tonnes par année.

M. Sales:

Q. Quand eut lieu la grosse augmentation dans la capacité des raffineries au Canada?—R. Ce sont des nouvelles raffineries qui se sont établies.

Q. Quelles raffineries?

Le PRÉSIDENT: La Atlantic est la dernière et la Acadia avant celle-là.

Le TÉMOIN: La dernière raffinerie a été terminée et en opération en 1913, je crois.

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est en 1915 pour l'une et en 1913 pour l'autre.

Le TÉMOIN: Les autres raffineries étaient en opération depuis longtemps.

Le président:

Q. Votre raffinerie est en opération depuis 45 ans et celle de M. Drummond depuis 69 ans?—R. Ma raffinerie, fait assez étrange, a été établie l'année que je suis né, et si rien n'arrive pour remédier à une certaine mesure que le gouvernement vient d'adopter je crois que je lui survivrai.

Q. Eh bien, monsieur, nous espérons tous que bientôt elle présentera la même apparence de vigueur et de santé qui est le privilège de son président.

M. SALES: Vous remarquerez, monsieur le président, que les histoires de la "sombre ruine" ne viennent pas seulement des agriculteurs.

Le TÉMOIN: Non, monsieur, vous avez parfaitement raison. Si vous me le permettez j'en aurai fini dans quelques instants, mais j'aimerais en terminant à vous donner quelques renseignements que vous devriez posséder, je crois, sur ce qui est arrivé à l'industrie du sucre en 1920.

M. SALES: Je vous plains si vous avez autant de difficulté à faire accepter vos histoires de sombre ruine par le public comme nous l'avons constaté pour nous-mêmes.

Le TÉMOIN: J'ai beaucoup de sympathie pour les fermiers et les cultivateurs; je sais quel dur labeur ils ont à exécuter. Je faisais remarquer le fait que les profits ont été minimes et que ce comité devrait profiter de l'occasion pour faire l'examen des relevés qui sont de nature à indiquer une marge bien mince de profits. Les membres du comité pourraient aussi se former une idée du temps qu'il faudrait aux raffineries pour se remettre des pertes colossales qu'elles ont subies par suite du contrôle direct exercé par le gouvernement dans l'industrie du sucre en 1920, ces pertes étant indiquées dans les bilans de 1920 et 1921.

M. Sales:

Q. Comment avez-vous supporté vos pertes, monsieur McConnell, comment avez-vous fait pour les rencontrer?—R. Je ne sais pas s'il serait prudent de dire publiquement les engagements que j'ai pris avec la banque.

[M. J. W. McConnell.]

Q. Je veux savoir si vous aviez une réserve considérable.

Le PRÉSIDENT: Nous n'insisterons pas pour avoir le montant exact.

Le TÉMOIN: Tout ce que je puis dire pour répondre à cette question très raisonnable c'est que mes pertes ont été presque égales à tout mon actif liquide plus la valeur entière de ma fabrique. A la fin de 1920 il ne me restait pratiquement plus rien et il m'a fallu tout recommencer en neuf. J'ai réussi à obtenir des prêts en donnant des garanties privées et en gageant la fabrique qui pouvait être donnée en garantie.

M. Sales:

Q. Il vous a fallu faire ce que nous avons fait, il vous a fallu hypothéquer votre fabrique?—R. Il m'a fallu obtenir des garanties privées et fournir des garanties subsidiaires pour toute l'entreprise afin de pouvoir continuer.

Q. Nous n'insisterons pour les chiffres exacts.—R. Sur ce point je désire exposer clairement au comité ce qui est arrivé exactement. Pendant l'année 1920 le sucre était sous le contrôle de deux commissions, la Commission industrielle du Canada et la Commission du Commerce, les permis d'exportation étaient du ressort du Conseil industriel du Canada et l'établissement des prix et l'examen du coût de revient étant sous la juridiction de la Commission du Commerce. La Commission nous ordonna à l'époque que le sucre brut était à la hausse de vendre notre raffiné non pas sur la base du coût de remplacement mais sur la base du coût effectif du sucre brut. Vers ce temps-là il était absolument nécessaire, à la vérité on nous avait fortement sollicité d'acheter notre sucre brut plusieurs mois d'avance avant le raffinage.

Le président:

Q. Maintenant qui vous avait sollicité ainsi?—R. Les deux Commissions qui avaient le contrôle du sucre.

Q. Dites-nous comment elles vous ont sollicité; vous ont-elle dit: Vous devez acheter ou nous abaisserons le tarif si vous n'achetez pas, ou que vous ont-elles dit?—R. D'abord elles ont parlé de la consommation au pays qui a été divisé en six districts dont un pour chacun des raffineurs. On a dit à chaque raffineur qu'il lui fallait fournir cette quantité de sucre de mois en mois pendant toute l'année; et la seule crainte que j'ai eue en cette année-là fut d'avoir la disgrâce de ne pas trouver assez de sucre pour fournir ma proportion parce que, malheureusement, nous avions pris au sérieux les instructions reçues de ces Commissions et que nous croyions qu'elles avaient l'autorité d'agir ainsi et de nous contrôler, et nous avons reçu leurs instructions aussi sérieusement que les ordres du gouvernement pendant la guerre parce que c'était notre croyance que nous étions encore sous le régime de la Loi des Mesures de guerre et comme question de fait nous l'étions: c'était sous l'empire de la Loi des Mesures de guerre que ces deux commissions ont été établies et par conséquent nous avons accepté, malheureusement comme je l'ai dit, leurs instructions sérieusement et les avons observées à la lettre croyant qu'elles avaient l'autorité de faire ce qu'elles nous ont dit qu'elles feraient.

Q. Que vous ont-elles promis de faire?—R. Eh bien, je finirai en disant qu'elles nous ont forcés à acheter. Même on a fait un peu plus que cela; nous avons reçu ordre de jour en jour d'acheter du sucre pour couvrir les demandes de peur que nous en manquions avant la fin de l'année. Nous avons agi ainsi dans le but de coopérer avec la Commission du Commerce pour assurer l'approvisionnement du sucre. Il faut aussi se rappeler que les méthodes rationnelles en affaires veulent que les prix de vente soient basés d'après le coût du remplacement et non d'après le coût actuel. Pour la simple raison que lorsque les prix commencent à décliner, comme ils doivent le faire assurément, il est impossible

[M. J. W. McConnell.]

de vendre autrement que d'après une base de remplacement vu que le public cesse d'acheter; ils ne l'accepteront pas comme nous en avons fait l'expérience; nous ne pouvions pas vendre notre sucre du tout quand la baisse s'est déclarée et nous l'avons gardé en magasin pendant huit mois avant de nous en débarrasser.

M. Sutherland:

Q. A quelles deux commissions faites-vous allusion, monsieur McConnell?—R. La Commission du Commerce dont le président est F. W. ou W. F. O'Connor; et la Commission industrielle qui était sous la direction de M. Fairbairn, de Toronto.

M. Caldwell:

Q. Vous ont-elles promis de vous protéger au point de vue du prix si vous suiviez leurs instructions?—R. Nous avons suivi les ordres de la Commission et on nous a laissé clairement entendre que lorsque le marché de la matière première viendrait à la baisse la même règle s'appliquerait et il nous serait permis de vendre d'après la base du coût actuel. Elles ont clairement déclaré que ce serait leur devoir de nous protéger, et à part cela ce serait une injustice absolue de faire autrement. Ce qui est arrivé c'est que la Commission a cherché honnêtement à nous traiter avec justice mais le gouvernement du jour sous M. Meighen renversa les décisions de la Commission et, par conséquent, nous n'avons pas eu la moindre protection lors de la baisse sur le marché. Cela eût été sans importance si nous avions été laissés dans la même situation que les raffineurs des autres pays à l'époque des prix ascendants qui ont été autorisés à vendre sur la base du coût de remplacement, mais la difficulté est que nous ne l'avons pas été avec le résultat que les économies d'années et de dizaines d'années ont été emportées. De fait cela voudrait dire que le public consommateur du Canada a obtenu des millions de dollars de capital qui avait été honnêtement engagé dans l'industrie sucrière. On peut à peine concevoir une plus grande injustice et il faudra des années avant de pouvoir remédier à ces pertes immenses, si jamais il est possible d'y remédier.

Q. Alors vos pertes ne découlent pas des méthodes ordinaires de conduire un commerce mais elles sont dues à la situation telle que vous venez de la décrire?—R. Absolument, et je puis vous dire franchement que je doute que l'industrie sucrière ne puisse jamais se remettre sur pieds. Et c'est de cette façon que l'ancienne administration a traité les raffineurs.

En contraste avec les méthodes adoptées par notre gouvernement en 1920 au cours d'une situation difficile où l'on cherchait à trouver et qu'il fut trouvé des moyens d'obtenir du sucre pour le peuple de ce pays, permettez-moi de vous démontrer la différence entre les méthodes et les tactiques observées au Canada et celles qui ont été observées en Angleterre? Dans la métropole les raffineries ont été prises par le gouvernement. Les compagnies de sucre raffiné recevaient leur part de sucre que le gouvernement achetait pour elles. Le prix était fixé et il leur était permis une marge raisonnable de profit. Tellement qu'un raffineur m'a avoué que le seul succès ininterrompu qu'il ait connu en affaires a été pendant la période que le gouvernement avait pris le contrôle de l'industrie sucrière et que pendant quatre ou cinq ans il réalisa une belle et bonne marge de profit que la loi autorisait et dont le gouvernement se rendait responsable. Et maintenant, étions-nous les seuls fabricants au monde à commettre une erreur en payant trop cher pour le sucre? Ou le gouvernement britannique avec les meilleurs conseillers du monde à sa disposition a-t-il commis une erreur? Les acheteurs anglais—je crois que ce point sera concédé—sont probablement les acheteurs les plus prudents qu'il y a au monde parce que les débouchés du monde entier leur sont ouverts.

Le PRÉSIDENT: Oui, c'est là la raison.

Le TÉMOIN: Les débouchés du monde entier leur sont ouverts. Mais voici ce qui est arrivé: à la fin de 1920 lorsque fut abandonné le contrôle du sucre vers à peu près le même temps que nous en étions à la fin de nos pertes en ce pays que nous avons tous eu à supporter individuellement, le gouvernement s'étant dérobé et nous ayant laissé subir entièrement la perte—le gouvernement britannique dans son rapport du 21 avril 1921 met fin à la Commission Royale du sucre.

Le président:

Q. Avril 1921?—R. Le 21 avril 1921; le rapport de la Commission Royale sur l'approvisionnement du sucre indique une perte de 24 millions ½ de livres sterlings; ou entre 90 et 100 millions de dollars pour l'exercice finissant en mars 1921. C'est ce qui est arrivé en Angleterre. Le consommateur anglais a eu l'avantage quand il a eu le sucre à bon marché; et le consommateur a payé la perte lorsque le sucre était à un prix élevé parce que la commission eut à payer en argent.

Q. Par l'entremise du gouvernement?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Quelle était la marge qui vous était allouée par l'ancien gouvernement entre le sucre brut et le sucre raffiné? R. Je ne vous ai pas bien compris.

Q. La marge entre le sucre brut et le sucre raffiné?—R. Qui nous était allouée?

Q. Oui.—R. On nous allouait un profit de deux cinquièmes de cent la livre. C'est ainsi que la chose avait été calculée.

Le président:

Q. C'était un profit raisonnable?—R. Pendant la guerre nous n'avions pas lieu de nous plaindre, lorsque nous étions sous l'autorité de la Commission du contrôle des vivres parce que nous avions notre sucre à un certain prix et que le prix était fixé et pour toute l'année nous avions notre part de sucre à chaque mois. Ce système d'allocation mensuelle avait été adopté universellement de sorte qu'il n'y avait pas de spéculation possible.

M. Sales:

Q. Deux cinquièmes de cent sur un volume considérable d'affaires seraient l'équivalent d'une jolie somme?—R. Mais excusez-moi, monsieur, le volume n'était pas fort pendant la guerre; des rations avaient été établies dans l'univers entier et notre capacité de production en fut réduite juste pour satisfaire aux besoins rigoureux du peuple. Le peuple ayant été rationné partout notre capacité était bien faible, mais quand même selon cette capacité et sur le coût on nous allouait deux cinquièmes de cent de profit net.

Q. Ce qui faisait de ce commerce une entreprise profitable?—R. C'était pratiquement le profit qui était alloué en Angleterre.

Q. Et vous était profitable?—R. Oui, il y avait au moins pour nous une marge de profit tandis que des fois il n'y en a pas.

M. Caldwell:

Q. Vous avez dû avoir en magasin une quantité immense de sucre brut pour subir une perte aussi considérable?—R. Oui, mais nous n'en avions que suffisamment pour couvrir notre allocation pour la balance de l'année. La baisse commença en juillet et nous avions un approvisionnement de six mois.

Q. Est-ce votre habitude d'avoir en magasin un approvisionnement de six mois?—R. Non, jamais.

[M. J. W. McConnell.]

Q. C'est-à-dire que vous aviez acheté en beaucoup plus grande quantité que vous ne l'auriez fait si la Commission ne vous avait pas assuré de sa protection au sujet du prix?—R. Oh oui. Si nous avions pensé que la Commission n'était pas en mesure de tenir sa promesse nous aurions absolument refusé de lui obéir.

Q. Si vous aviez acheté sur votre propre responsabilité et guidé par votre jugement seulement vous n'auriez pas acheté des approvisionnements aussi considérables?—R. Non, monsieur, loin de là.

M. Sales:

Q. Pour combien de temps achèteriez-vous d'avance, pour un mois?—R. Dans un temps de marché normal nous n'aurions pas beaucoup plus en magasin qu'il ne serait nécessaire pour nous tenir occupés et faire marcher la fabrique.

Q. Est-ce que cela veut dire un approvisionnement d'un mois?—R. Ou de quatre ou cinq semaines.

Q. Combien avez-vous maintenant en magasin?—R. Dans le moment nous en avons bien peu.

Q. Vous n'êtes pas responsables de cet arrangement?—R. Comme question de fait nous dépendons absolument des cargaisons en marche pour tenir notre raffinerie en opération.

M. Caldwell:

Q. Vous disiez que vous ne garderiez pas en magasin un approvisionnement considérable si vous vous attendiez à une baisse dans les prix?—R. Si qui s'attendait?

Q. Les raffineurs. Vous auriez craint de garder en magasin un approvisionnement aussi considérable dans la crainte d'une chute des prix?—R. Sur notre propre initiative nous n'aurions pas osé prendre un risque à ces prix-là.

Q. Vous saviez, naturellement, que dans l'avenir les prix devaient baisser? —R. Oui, tout le monde en général croyait que la baisse viendrait un jour ou l'autre, mais il n'y avait personne dans le commerce du sucre pour croire que la baisse viendrait au temps qu'il y avait apparemment une disette de sucre et tous ceux qui savaient quelque chose en fait de sucre croyaient qu'il y avait une disette.

Le président:

Q. Je crois que M. Drummond nous a rapporté que M. Hoover avait dit lorsque le sucre était à 20c. la livre que le sucre ne descendrait probablement pas en bas de 20c. la livre avant 18 mois.

M. Caldwell:

Q. Pourriez-vous nous dire quel est, dans le moment, le sort des raffineurs aux Etats-Unis?

Le PRÉSIDENT: Il leur a été permis de vendre au coût du remplacement.

Le TÉMOIN: Oui; il n'y a jamais eu de contrôle sur leurs prix.

M. Sutherland:

Q. D'après ce relevé soumis au comité hier, vous aviez acheté et vous aviez sous contrat pour 1920, 366 millions de livres de sucre, est-ce bien cela?—R. Notre part était de quatre-vingt millions de livres.

Q. Vous achetiez grandement à cause de l'assurance que vous avait donnée la Commission du Commerce que vous seriez protégé si les prix venaient à baisser?—R. Absolument.

Q. Qui étaient les membres de la Commission du Commerce dans le temps? —vous nous avez donné le nom de M. Fairbairn comme représentant la commission industrielle?—R. M. Murdock, je crois.

[M. J. W. McConnell.]

M. CALDWELL: Si vous nous donnez la date ce sera facile de le trouver.

Le PRÉSIDENT: Les différents membres démissionnaient avec une grande rapidité.

Le TÉMOIN: Tout ce que je puis dire de la Commission du Commerce c'est qu'elles a agi avec sincérité dans la mesure de ses connaissances et qu'elle croyait qu'elle pouvait faire ce qu'elle avait promis de faire et qu'elle avait cherché à le faire.

M. Sutherland:

Q. Evidemment elle n'en avait pas le pouvoir?—R. Oui, elle a cherché à se reprendre dans sa conduite.

Q. Pouvez-vous nous donner les noms des membres de la Commission qui vous a fait cette promesse et le temps que cette promesse vous a été faite?—R. Le président, M. O'Connor.

Q. Et M. Murdock?—R. Il y a un jugement de M. O'Connor qui a été publié où il est déclaré publiquement que, vu que les raffineurs avaient été forcés de vendre leurs profits non pas d'après le remplacement mais d'après le coût, ce serait le devoir de la Commission et du gouvernement de voir à ce qu'ils soient protégés contre toute perte résultant d'un marché marqué par des prix descendants.

Q. Vous avez parlé de la petite marge de profit réalisé par les raffineurs de sucre dans les conditions ordinaires couvrant un certain nombre d'années; pouvez-vous nous donner quelque idée de la marge entre le prix reçu par les fabricants de sucre et celui qui est payé par les consommateurs?—R. Couvrant une certaine période d'années?

Q. Oui?—R. C'est une question à laquelle il est très difficile de répondre parce que il y a toujours une telle différence dans la marge due au coût des matières brutes. Lorsque les matières brutes coûtent deux cents la marge est beaucoup plus petite; lorsque les matières brutes montent à six cents elle est beaucoup plus grande et si elles montent à dix cents elle est encore plus forte vu le coût énorme additionnel pour le raffinage et la conversion...

Le président:

Q. Je ne crois pas que cela est bien ce que M. Sutherland veut savoir: M. Sutherland veut dire la différence du prix du sucre au sortir de votre fabrique et au moment où il arrive sur la table du consommateur?

M. SUTHERLAND: Oui.

M. CALDWELL: C'est réellement de la distribution.

Le TÉMOIN: Je crois que c'est environ un peu plus d'un cent la livre.

M. Sutherland:

Q. En somme c'est une marge assez étroite?—R. Oui.

Q. Vendez-vous au commerce de détail ou à l'Association des épiciers en gros du Canada?—R. Nous vendons surtout à l'Association des épiciers en gros et aux fabricants; nous vendons une certaine quantité aux gros détaillants.

Le président:

Q. C'est-à-dire les fabricants de confiserie, de conserves.—R. Confitures, boissons douces.

Q. Les gens pour qui votre sucre raffiné constitue la matière première?—R. Précisément.

M. Sutherland:

Q. Mais en général en ce qui concerne la province d'Ontario le secrétaire de l'Association des épiciers en gros nous a informés que les raffineurs ne ven-

[M. J. W. McConnell.]

daient pas au commerce de détail si ce n'est pas l'entremise de l'Association des épiciers en gros et aussi que les bénéfices sur un wagon de sucre représentaient environ $188 au prix actuel du sucre vendu au marchand de gros et à leur tour les marchands de gros exigent un profit de 20c. le cent de ces endroits intermédiaires, ou de ce qu'ils appellent les centres de concurrence, qui peuvent être à 5 ou 50 milles, dans ces districts il y a une différence égale aux profits que les fabricants de sucre prétendent avoir reçu, c'est-à-dire une différence de un cinquième de cent la livre entre le prix qu'ils exigent du grossiste en ces endroits?—R. Eh bien, monsieur, en réponse à cette question concernant les profits des grossistes je vous dirai que les grossistes ne sont jamais satisfaits des profits que nous leur allouons; ils prétendent tout le temps que 5 p. 100 ne sont pas suffisants et plus le prix du sucre est élevé plus grand est notre risque, ils sont plus exposés à subir des pertes, ils leur faut maintenir un fonds de commerce et accorder des mois de crédit aux détaillants, et de plus il arrive souvent qu'ils se font la lutte et vendent au rabais jusqu'à ce que ce 5 p. 100 soit presque tout épuisé.

Q. Aux centres de concurrence; la preuve a été entendue hier que les raffineurs payent une partie des frais de transport pour le sucre, que les taux doivent être payés d'avance; et c'est ainsi que se vend le sucre, je crois?—R. Oui, monsieur.

Q. Et que pour les expéditions en destination de ces endroits, très souvent —par exemple, je vous ai donné hier des chiffres concernant une expédition de Montréal à Oshawa le taux étant de 53c. le cent livres tandis que pour une certaine distance plus loin, pour Toronto, le taux était de 34c. le cent livres, soit une différence de 19c. le cent; comment expliquez-vous une discrimination semblable contre certains districts?—R. Eh bien, monsieur, les raffineurs n'ont rien à faire avec ces discriminations, je puis vous en assurer, et il n'y a aucun endroit où un acheteur est obligé de payer pour son sucre plus que le taux effectif de transport.

Q. Les raffineurs payent une partie du taux de transport aux centres de concurrence?—R. Naturellement, cela nous conduit au système de taux égalisés et au sujet de ce dernier système tout ce que je puis dire c'est que ce système était en vigueur lorsque j'entrai dans le commerce du sucre en 1912; il avait été adopté après mûre délibération, je crois, par les maisons de gros du Canada, il y a probablement une trentaine d'années, et on m'a dit qu'il avait fonctionné avec une satisfaction apparente dans presque tous les centres, qu'il fonctionnait économiquement et qu'il avait été pendant toutes ces années d'une grande utilité, et nous avons adopté le système de taux égalisés parce que nos clients les épiciers en gros voulaient qu'on l'adoptât, cela faisait mieux leur affaire vu que c'était leur système.

Q. Le système des épiciers en gros?—R. Et il est basé sur l'établissement de centres de soldeurs dans tout le Canada et sous le régime de ce système le raffineur est requis d'absorber une partie des frais de transport.

Q. Croyez-vous qu'il est juste que les gens d'Oshawa soient obligés de payer 19c. le cent livres de plus pour le sucre expédié de Montréal que les gens de Toronto? Ceci est l'équivalent du profit dont serait satisfait, prétendez-vous, le fabricant de sucre?—R. Je pourrais répondre simplement que le consommateur qui a la bonne fortune de se trouver ou qui est établi à proximité ou dans le voisinage d'une raffinerie ou d'un centre de soldeur jouira naturellement d'une certaine préférence au point de vue des taux; et les centres de soldeurs ont été établis comme des centres de gros dans tout le Canada par les maisons de gros qui sont nos clients et si un consommateur est situé à une distance favorable de ces centres de soldeurs il jouit d'un taux meilleur exactement comme s'il était situé à une distance favorable de la raffinerie.

[M. J. W. McConnell.]

Q. Mais les gens d'Oshawa, par suite du fait que les fabricants de sucre ne veulent pas leur vendre au comptant par wagons complets, sont obligés d'acheter par l'entremise de l'association des épiciers en gros et de lui payer ainsi tribut?—R. Tout centre nouveau, et il arrive de temps à autre qu'un nouveau centre de soldeur est créé pour répondre à la demande ou parce que probablement une maison de gros vient de s'établir, alors tout centre nouveau doit s'arranger pour être introduit dans la zone du gros et voir à l'établissement des taux de la part des raffineurs qui doivent en absorber une certaine partie. Si vous me demandiez si j'aimerais à me débarrasser des taux égalisés, je vous répondrais qu'en ce qui me concerne j'abandonnerais ce système. J'aimerais faire mon prix pour tout f.o.b. à la raffinerie. Je ne suis pas le moindrement en faveur du système de taux égalisés.

Le président:

Q. Le comprenez-vous parfaitement?—R. Non, je crois que M. Sutherland le comprend, si j'en juge par ses questions.

M. Sales:

Q. Pourquoi ne reprenez-vous pas votre liberté?

M. Sutherland:

Q. Pourquoi ne pas vendre au comptant à tous ceux qui veulent acheter?

M. Sales:

Q. Et contrôler votre commerce?—R. Nous contrôlons notre commerce, mais si vous êtes en affaires et que vous ayez un client important qui fait toujours affaires avec vous, vous aimez à obliger ce client, vous aimez à lui manifester un peu d'égards et de courtoisie, assurément plus que pour celui qui n'achète pas du tout de vous. Nos clients nous disent que c'est le système qu'ils aiment, voilà les centres et nous vous demandons d'absorber ces frais et nous l'avons fait parce que ce système semble assurer au consommateur la meilleure méthode comme la plus économique pour la distribution du sucre.

Q. Mais nous avons, je crois, une maison de sucre qui n'a pas adopté ce système de taux égalisés?—R. Ces commerçants de sucre se font des lois pour eux-mêmes; ils font ce qu'ils veulent.

Q. Que voulez-vous dire?—R. Ils vendent aux détaillants du Dominion, n'est-ce pas?

Q. Oui. Est-ce que le consommateur à Toronto ne profite pas de la réduction dans les taux ou cette réduction est-elle absorbée par les marchands?—R. Je crois qu'il en profite sans doute.

Q. Il peut acheter du sucre à meilleur marché qu'à Oshawa?—R. Je le crois.

Le PRÉSIDENT: Je ne le crois pas.

M. SUTHERLAND: Mais oui, certainement.

Le PRÉSIDENT: J'étais sous l'impression que le prix du sucre dans l'est du Canada pour une différente période d'années était plus ou moins le même.

M. MCKAY: Cela est vrai.

M. CALDWELL: Oui, c'est vrai.

Le président:

Q. En savez-vous quelque chose? Prenez-vous un tel intérêt dans votre produit qu'une fois qu'il est rendu dans les mains du marchand de gros...?—R. Je n'aime pas à être questionné de trop près sur le système de taux égalisés, parce que je ne suis pas assez au courant de cette matière pour répondre d'une manière intelligente à des questions de détail.

Q. Il doit y avoir un grand mystère car nous avons ici deux des plus riches raffineurs de l'est du Canada, M. Drummond et vous-même, et ni l'un ni l'autre

[M. J. W. McConnell.]

de vous deux ne semble avoir saisi les détails de ce système?—R. Il vise exactement à ce que vous mentionniez, savoir égaliser autant que possible les taux pour tout le pays, mais naturellement il y a des endroits où le sucre est à meilleur marché que dans d'autres; il ne saurait en être autrement.

M. Sutherland:

Q. Par exemple, laissez-moi vous mentionner quelques endroits: Brantford est un centre de distribution; le taux pour Brantford est de 42c. le cent; pour Woodstock il est de 62c. à près de vingt milles plus loin; et à Tilsonburg, il est de 68c.; à London il baisse de nouveau à 43c. De fait le sucre se vend à ces centres de distribution à bien meilleur marché qu'il ne peut être vendu par les détaillants de ces points intermédiaires?—R. Oui. Le détaillant de ces endroits intermédiaires payera le taux égalisé pour le centre de soldeur plus le taux local du centre à sa propre destination, mais il n'en résulte aucun désavantage vu qu'en aucun temps il ne paye pas plus cher que le tarif direct de la raffinerie à sa ville, de sorte qu'il y a lieu de demander en quoi est l'injustice?

Q. Vous payez une partie des frais de transport en destination de vos centres de distribution?—R. Oui.

Q. Ce qui permet aux grossistes —ils obtiennent un rabais de 15 p. 100 des fabricants—M. Pyke a déclaré qu'ils obtenaient 15 p. 100 du raffineur?—R. C'est une erreur typographique.

Q. L'acheteur obtient un rabais de 8c. sur la quantité qu'il achète de son épicier en gros.

M. CALDWELL: Ce 15 p. 100 est une erreur typographique.

Le TÉMOIN: Il faut lire 5 p. 100.

M. SUTHERLAND: Ce qui représente actuellement $188 par wagon de 400 sacs.

Le président:

Q. Monsieur McConnell, n'est-ce pas que le système de taux égalisés a le résultat suivant: s'il n'y avait pas de taux égalisés le peuple serait laissé pour l'achat du sucre au désavantage naturel découlant de la distance qui le sépare de votre source d'approvisionnement? Dans le but de surmonter complètement cette difficulté les raffineurs devront absorber les frais de transport en destination de tous les endroits où leurs clients peuvent être, si on vise à une égalisation absolue. Ce qui a été fait c'est une égalisation partielle. Certains taux ont été établis pour douze endroits différents de la province d'Ontario et un certain tarif a été fixé pour ces douze endroits. Ces douze endroits sont plus ou moins à égale distance. C'est-à-dire, bien que Hamilton est à 50 milles, je crois, de Toronto il n'en coûte qu'un cent de plus pour le transport de 100 livres à Hamilton au lieu d'aller à Toronto, mais bien que vous puissiez créer par ce système une certaine égalisation des taux entre ces douze centres, les centres de soldeurs, bien que vous établissiez ces taux d'une façon quelque peu plus égale qu'il n'en serait autrement, la même égalisation ne s'applique pas à d'autres que ces douze endroits. Les gens qui vivent au delà de ces endroits profitent des taux en destination de ces douze centres de soldeurs et doivent ensuite payer le coût pour le transport de leur marchandise du centre de soldeur à l'endroit local situé dans le voisinage du centre de soldeur?—R. Oui, monsieur.

Q. De telle sorte que vous créez une égalisation artificielle qui est loin d'être complète. Elle n'est qu'approximative, et vous faites une différence plutôt étrange dans le coût de distribution entre les douze endroits qui ont été choisis comme centres de distribution ou de soldeurs et les endroits qui n'ont pas été ainsi choisis. Je crois que c'est là un fait.

[M. J. W. McConnell.]

L'hon. M. Sinclair:

Q. Monsieur McConnell, n'est-ce pas un fait que le taux donné pour ces centres de soldeurs est le taux par chargements de wagons complets?—R. Oui, monsieur.

Q. C'est le taux par wagon dans chaque cas?—R. Oui, monsieur.

Q. Le taux du centre de soldeur au détaillant, peu importe où il est situé, le centre le plus rapproché pour lui, est pour une quantité inférieure à un chargement de wagon complet?—R. Oui.

Q. Ce taux est à ajouter au taux par wagon en destination du centre de soldeurs. Est-ce qu'il y a quelque chose pour empêcher ce détaillant, s'il désire un wagon de sucre, de l'obtenir directement de la raffinerie en l'ordonnant de son marchand de gros sans avoir à passer par ce soldeur? Peut-il ordonner un wagon de sucre s'il désire en avoir un wagon?—R. Je ne connais rien qui doive empêcher un détaillant d'ordonner un chargement de wagon par l'entremise de son soldeur et de le faire expédier directement.

Q. L'aurait-il à ce taux-là ou devrait-il payer le taux uniforme par wagon livrable à la propre gare?—R. Je crois que ces transactions par chargements de wagons entre le détaillant et le marchand de gros sont ordinairement une affaire spéciale à régler et sujette à un escompte spécial de la part du marchand de gros qui presque toujours donne aux affaires de ce genre une attention spéciale outre l'escompte.

Q. Le marchand de gros fait cela?—R. Oui.

Le président:

Q. Et cela arrive je suppose très rarement?—R. Mais comme le président le fait remarquer, ces centres de soldeurs ont pour effet de créer fréquemment par tout le Canada des centres de gros où le détaillant demeurant dans des petites villes peut obtenir ses marchandises rapidement et en petites quantités et à un coût pas plus élevé qu'en s'adressant à Montréal.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Il les a à meilleur marché. Il obtient le taux par wagon à son centre de distribution et un taux pour quantité inférieure à un chargement de wagon à sa propre gare et de cette façon le détaillant a un avantage sur les commandes données directement de la raffinerie?—R. Je crois qu'il y a là un avantage pour le détaillant comme pour le consommateur en général.

Le président:

Q. Cela peut être mais il y a une différence plutôt étrange entre le détaillant qui se trouve au centre de distribution et le détaillant qui se trouve à un endroit peut-être plus près de la raffinerie, mais si cet endroit n'est pas un centre de distribution il lui faudra payer plus cher.

M. Milne:

Q. Monsieur McConnell, vous avez dit que le marchand de gros s'entendait ordinairement avec le détaillant qui désirait acheter un wagon complet. Je serais plutôt porté à croire d'après les témoignages entendus ici que tel n'est pas le cas parce que si le marchand de gros dans la cité de Winnipeg s'entendait avec les détaillants pour avoir un wagon de sucre à moins de 5 p. 100 on le mettrait hors cadres complètement. Je ne vois pas pourquoi un homme est traité ainsi quand les autres ne le sont pas.—R. Réellement je ne saurais parler avec autorité mais j'ai connu naturellement dans bien des cas des maisons de gros qui n'étaient pas sans vendre au rabais ni sans se chicaner entr'elles; elles agissent ainsi trop souvent et je sais qu'une des méthodes suivies est de réduire les prix sur les

chargements de sucre par wagon complet. Quelquefois l'escompte disparaît entièrement. Les raffineurs eux-mêmes en certaines occasions se sont fait la lutte et ont aussi réduit leurs prix.

M. Sutherland:

Q. Rien que pour vous démontrer l'injustice du système lorsque vous venez sur les confins du centre, Hamilton et Dundas sont à environ cinq milles de distance et il y a une différence de 21c. le cent livres et ce n'est que dans ces conditions que le détaillant de Dundas peut acheter de l'agent de la maison. Il lui faut payer 21c. de plus le cent livres —c'est-à-dire moins l'escompte qui est alloué—pour une distance de cinq milles.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pour quelle quantité?

M. Sutherland:

Q. Pour une distance de cinq milles, sur un chargement de wagon?—R. C'est malheureux pour celui qui est dans ce district et n'est pas établi dans un endroit favorable. Le meilleur moyen pour lui serait d'établir une maison de gros dans un district de ce genre et jouir directement des taux égalisés?

L'hon. M. Sinclair:

Q. Si le marchand de Dundas désire acheter par chargements de wagon il peut obtenir un taux spécial de son marchand de gros livrable directement chez lui, sans tomber sous l'effet de ces taux?—R. Je crois que cela est fort possible. Je suis tout à fait certain que l'acheteur en gros peut faire cela. Je suis sous l'impression que les maisons de gros accordent un escompte spécial pour des commandes de wagons complets.

M. Sutherland:

Q. Il y a un escompte dans les deux cas, mais les prix demeurent pratiquement les mêmes. Voilà la différence entre les deux endroits.—R. Je tiens à dire clairement au comité que les raffineurs ne sont pas responsables de l'établissement du système de taux égalisés.

Q. Mais vous êtes responsable en ce sens que vous refusez de vendre directement au détaillant par suite de cette combinaison?—R. Naturellement c'est là une question de jugement. Je ne suis pas pour commencer un commerce de vente au détail parce que je ne crois pas à cette méthode de distribution. Il me faudrait pour cela augmenter mes frais, assumer des crédits plus considérables, établir des centres de distribution dans tout le pays et copier de mon côté le système de distribution au détail que le peuple du Dominion possède déjà.

Q. Je parle de n'importe quel acheteur qui désire acheter du sucre de vous et qui paye au comptant. Il n'y n'y a aucun risque ni crédit?—R. Je crois que si généralement il est entendu que si un raffineur vend aux marchands de gros il ne vendra pas à la fois aux maisons de gros et aux détaillants. Si vous étiez dans le commerce vous seriez probablement le premier homme à vous y opposer.

M. Sales:

Q. Est-ce que l'on vous fournit une liste des marchands de gros ou une liste de soldeurs?—R. Nous vendons à n'importe quel marchand de gros.

Q. Vous fournit-on une liste?

Le PRÉSIDENT: Une liste de ce qu'ils appellent des marchands de gros "légitimes".

[M. J. W. McConnell.]

M. Caldwell:

Q. Pour indiquer ce qu'ils sont?—R. Je ne me rappelle pas avoir eu de liste de ce genre; nous avons simplement une liste de clients du gros à qui nous vendons d'année en année. Il peut y en avoir de ceux-là qui ne sont pas du tout sur cette liste. Nous ne sommes pas gouvernés par une liste quelconque que les grossistes peuvent nous mettre dans les mains. Si une maison est une maison de gros légitime avec un bon crédit nous lui vendons.

Le président:

Q. Quand vous dites maisons de gros "légitimes" c'est sur ce terme que je désire attirer votre attention. Il y a quelque temps un certain nombre de marchands de la Saskatchewan fondèrent une maison de gros, une compagnie à responsabilité limitée, dans le but de conduire un commerce de gros. D'abord comme maison de gros elle commença à vendre à ses membres actionnaires. Plus tard cette compagnie étendit ses opérations. Auriez-vous quelque objection à vendre à une compagnie de ce genre, pourvu que son crédit fut bon et qu'elle pût donner des commandes par quantités de gros?—R. Si nous étions convaincus que c'est une compagnie qui fait le commerce de gros, nous lui vendrions très certainement.

Q. Le fait que les marchandises auraient été fournies en premier lieu par une certain nombre de marchands détaillants, membres de cette compagnie, dans l'unique but de pouvoir profiter des avantages de l'achat collectif, ne modifierait pas votre attitude à leur égard?—R. Non, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Il nous faudra entendre les représentants de la compagnie Acadia à ce sujet avant de terminer cette enquête.

Nous sommes heureux de connaître votre opinion à ce sujet. Y a-t-il d'autres questions? Nous avons à entendre un grand nombre d'autres témoins.

M. W. F. O'CONNOR: Me permettriez-vous de poser une question?

Le PRÉSIDENT: Certainement.

M. O'Connor:

Q. Au cours d'une déclaration que vous avez faite il y a un moment, vous avez dit que l'approvisionnement en 1920 était contrôlé par la Commission du Commerce. Ne faisiez-vous pas erreur? La Commission du Commerce a-t-elle exercé une juridiction ou un contrôle sur l'approvisionnement, ou sur la quantité de marchandises que vous deviez vendre ou tout autre chose de ce genre?—R. Je croyais avoir dit clairement qu'il s'agissait de la Commission Industrielle du Canada.

Q. La Commission du Commerce?—R. C'était la Commission qui fixait le prix, je crois.

Le PRÉSIDENT: Laissez M. McConnell dire ce qu'il voulait dire.

Le TÉMOIN: Ce que je croyais avoir dit c'est que nous relevions de deux commissions, la Commission Industrielle canadienne, qui avait juridiction sur les permis d'exportation de même que sur notre part de sucre.

Le président:

Q. Puis ensuite le prix auquel vous avez revendu?—R. La Commission de M. O'Connor ne voyait qu'à la fixation des prix. J'ai aussi dit que je croyais que c'était la commission de M. O'Connor—je ne savais pas que M. O'Connor était présent—de fait j'ai dit, et le répéterai, que ce que M. O'Connor a fait, il l'a fait parce qu'il croyait que c'était juste dans les circonstances et il a essayé de faire ce qu'il avait promis de faire et il a constaté que la chose lui était impossible parce que le gouvernement ne voulait pas l'appuyer jusque là.

M. O'Connor:

Q. J'ai à vous poser une question à ce sujet aussi. Lorsqu'il fut question de donner effet au jugement que la Commission du Commerce avait précédemment rendu—et il s'agissait d'un jugement, si je vous ai bien compris, formellement rendu établissant que les raffineurs devaient être protégés lorsque le marché était à la baisse—les membres de la Commission du Commerce dont vous releviez étaient-ils les mêmes que ceux qui en faisaient partie lorsque le jugement précédent a été rendu?—R. Non, je ne le crois pas. Vous allez peut-être me corriger.

Q. Bien, ces membres différents se considéraient tout de même liés par le jugement précédent et ils ont émis une ordonnance, n'est-ce pas, dans le but d'essayer de maintenir les prix lorsque cette dégringolade s'est produite?—R. Oui.

Q. Et le gouvernement a rejeté la décision de la Commission du Commerce?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Si je comprends bien, c'est ce qu'a dit M. McConnell.

Le PRÉSIDENT: Si vous désirez que je vous fasse comparaître à titre de témoin, M. O'Connor, je le ferai, mais lorsque vous avez posé une question à M. McConnell, je croyais que nous pourrions en retirer quelque avantage, mais il ne serait pas beaucoup dans l'ordre de vous permettre de continuer. Je pourrais difficilement me constituer en tribunal, mais je dirais que vous étiez en *amicus jure,* expression latine qui veut dire "un ami du tribunal".

M. O'CONNOR: L'*amicus jure* en question pourrait bien avoir à souffrir personnellement des déclarations faites au cours de ce témoignage, et c'est parce que j'y étais grandement intéressé que j'ai posé la question.

Le PRÉSIDENT: Si vous voulez me le permettre, je me ferai un plaisir de vous faire comparaître à titre de témoin. Je crois que votre question a peut-être été bien posée et qu'aussi le témoin y a bien répondu et je crois que nous pourrions considérer l'incident clos.

M. O'CONNOR: J'avais une autre question à poser.

Le PRÉSIDENT: Si vous voulez bien me faire part de la question privément, je me ferai un plaisir de la poser.

Le président:

Q. Maintenant, la suggestion de M. O'Connor m'a fait penser à une autre question. M. O'Connor, qui se tient bien au courant de la situation du sucre, prétend que la population du Canada paie aujourd'hui le sucre plus cher par suite du fait qu'elle ne l'a pas payé assez cher il y a environ deux ans. Qu'avez-vous à dire de cette suggestion ou de cette déclaration?—R. Ma foi, je ne sais pas ce que M. O'Connor veut dire par là, monsieur, mais tout ce que je puis répondre c'est que vous avez toute la preuve entre vos mains, puisque vous connaissez le coût et que vous savez, à l'aide du coût et des prix auxquels nous vendons le sucre à l'heure actuelle, que nous n'exigeons pas un prix trop élevé de la population. Nous ne le pouvons pas dans les conditions actuelles, et notre profit est très peu considérable actuellement.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, nous en avons fini avec M. McConnell: nous vous sommes très obligés, monsieur, à la vérité. Je vais maintenant demander à M. Hobbins de nous dire quelque chose de ce qui s'est passé à cette réunion de New-York à laquelle il assistait.

[M. J. W. McConnell.]

M. HOBBINS est appelé.

Le président:

Q. Vous avez déjà été assermenté, monsieur Hobbins. Je ne sais pas au juste si vous avez comparu publiquement devant le comité.—R. Oui.

Q. Vous faites partie de cette institution—R. *The Atlantic Sugar Refining Company.*

Q. Vous avez bien voulu déclarer, pendant que M. McConnell rendait son témoignage, que, si je vous ai bien compris, vous aviez assisté à une réunion à New-York à laquelle on a étudié la question de savoir si oui ou non il y avait eu une hausse feinte dans le prix du sucre. Voulez-vous nous donner quelques détails à ce sujet?—R. J'ai assisté à la deuxième réunion, mais pas à la première. Elle a commencé—j'ai oublié la date—il y a environ trois semaines, mais j'ai assisté à la deuxième réunion alors que M. Davis a comparu comme représentant de la bourse.

Q. C'est-à-dire, M. Davis qui était ambassadeur aux Etats-Unis représentant la Cour de St. James?—R. Oui. Et d'après ce que j'ai compris, le gouvernement a essayé d'obtenir une injonction contre la continuation de la Bourse du Café et du Sucre de New-York, au point de vue du sucre, et après les plaidoiries des deux parties les juges ont décidé que le gouvernement n'avait pas produit un assez grand nombre d'affidavit pour établir le chef d'accusation, celui d'une conspiration de la part des membres de la bourse en vue de faire hausser le prix du sucre. J'ai aussi compris que le gouvernement avait l'intention d'en appeler à la Cour Suprême, mais, jusqu'ici, l'on n'a pas encore décidé si oui ou non ce cours sera suivi, ou bien si on laissera de côté cette question. C'est tout ce que je puis vous dire, monsieur.

Q. Nous vous remercions beaucoup. Nous entendrons M. Neill.—R. Tenez-vous à me laisser faire d'autres déclarations? Je n'ai pas comparu à une séance publique et je n'y tiens pas beaucoup.

Q. Nous avons obtenu des résultats bien satisfaisants à la suite d'un entretien privé avec vous, mais si vous avez des déclarations à faire et qu'il serait avantageux au public de connaître, nous serons heureux de vous fournir l'occasion de les faire.—R. J'aimerais à faire une déclaration—je n'ai pas l'intention de soulever une discussion—relativement au chiffre de l'approvisionnement du sucre dans le monde, cette année. Cette question vous a été effectivement exposée par le témoin qui m'a précédé. J'aimerais de déclarer que, selon moi, la situation actuelle du marché du sucre est bonne. Je crois qu'il existe des raisons suffisantes pour que le peuple accepte l'augmentation du prix, mais j'aimerais aussi d'ajouter qu'à mon avis toute la situation est devenue aujourd'hui non pas une question de production mais une question de consommation. Si la consommation aux Etats-Unis en particulier atteint les proportions qu'elle a atteintes l'an dernier je ne crois pas qu'il reste une trop grande quantité de sucre à la fin de l'année. Quant à savoir si des raisons suffisantes justifiaient, au point de vue de la quantité de sucre dans le monde, l'augmentation du prix du sucre brut sur le marché de 3c. $\frac{1}{4}$ au mois de janvier à 6c. $\frac{1}{2}$ au mois d'avril, c'est là une affaire d'opinion.

Q. Et quelle est votre opinion?—R. Je crois qu'à mon avis la population avait raison de s'attendre à une disette par suite des renseignements émis par la chambre de commerce de New-York, je crois que c'est le rapport de M. Hoover.

Q. Faites-vous allusion au rapport qui a paru dans les rapport du Commerce publiés par le gouvernement des Etats-Unis?—R. C'est bien cela.

Q. Le 12 février 1923?—R. Oui.

Q. Diriez-vous que les personnes qui ont accepté ce rapport comme indiquant bien la véritable situation avaient le droit ou avaient raison de s'attendre à une augmentation dans le prix du sucre? Vous voyez, c'est de cette manière que nous

[M. W. A. Hobbins.]

la comprenons, mais croyez-vous, par suite de vos connaissances approfondies de la situation du sucre dans le monde—que pensez-vous de la situation véritable, non pas la situation telle que nous l'indiquent les rapports, mais la situation telle que vous la voyez au meilleur de votre connaissance? Est-ce que je m'exprime clairement?—R. Oui, monsieur. Bien, monsieur, me basant sur les renseignements qui vous ont été exposés aujourd'hui et qui constituent la même source de renseignements que celle des renseignements que je puis obtenir moi-même, tout ce que je puis dire c'est qu'il n'y a pas une trop grande quantité de sucre dans le monde pour répondre à la consommation, si la consommation est aussi forte qu'elle l'a été l'an dernier, mais j'aimerais, si vous me le permettez, vous dire ce que je pense de cette question, puis si vous avez des questions à poser je serai heureux de vous répondre. Comme je l'ai dit, quant à savoir s'il existe des raisons, au point de vue de la quantité de sucre dans le monde, justifiant l'augmentation du prix du sucre brut sur le marché de New-York de 3c. $\frac{1}{4}$ au mois de janvier à 6c. $\frac{1}{2}$ au mois d'avril, c'est là une question d'opinion, mais le fait demeure que le sucre brut a bel et bien augmenté sur le marché de New-York et c'est là que le raffineur canadien doit acheter la plus grande partie de son sucre brut; en conséquence, il y a eu aussi une augmentation des prix du sucre brut en ce pays. Les raffineurs canadiens ne possèdent pas de plantations pour la production de sucre brut, de sorte qu'ils se trouvent dans l'obligation de payer les prix que demande le vendeur. Nous ne contrôlons pas du tout les prix du sucre brut.

Q. Certains raffineurs américains possèdent-ils des plantations?—R. Oui, la *American Sugar Refining Company*, la *Warren Sugar Refining Company*, la *Pensylvania Sugar Refining Company*, qui est administrée par Ackens & Co. Cette compagnie possède une plantation de canne à sucre; la *Rafinery of Philadelphia*, la *National Sugar Refining Company*. Bien qu'elles ne possèdent pas de plantations de canne à sucre elles sont étroitement liées à la *American Refining Company*, qui possède de vastes plantations de canne à sucre et leur fournit la quantité de sucre brut nécessaire. Certains témoins qui m'ont précédé ont établi que les raffineurs canadiens n'avaient pas ajouté l'augmentation complète à leur prix de vente.

Je voulais tout simplement vous faire ces déclarations à ce sujet, puisque vous avez bien voulu me le permettre, et je n'ai pas l'intention d'en dire davantage.

Le président:

Q. Vous avions-nous demander de chercher un renseignement concernant le commerce d'exportation?—R. Bien, je ne me rappelle pas si vous me l'aviez demandé, mais je suis bien prêt à chercher tout ce que je pourrai.

Q. Je ne crois pas vous avoir demandé quoi que ce soit, vous avoir demandé un renseignement de ce genre.—R. Vous m'avez demandé hier soir de réfléchir jusqu'au lendemain matin sur le témoigngage que j'ai rendu hier. Je l'ai fait, monsieur, et je n'ai découvert aucune raison de modifier l'opinion que j'en avais déjà. Je me permettrais de suggérer, monsieur, bien respectueusement, que vous fassiez une déclaration, par suite du status de ce comité, que les raffineurs—je parle en mon nom personnel, et je crois que les autres vous ont fourni et sont prêts à fournir tous les renseignements que vous demandez et dont vous avez besoin, et je crois que nous serions heureux de répondre à toutes les questions, établissant si oui ou non nous devons cacher quelque chose.

Q. Serait-ce dévoiler quelque chose qu'il ne serait pas juste pour vous de dévoiler, si vous nous disiez le prix que vous avez obtenu pour ce commerce d'exportation, comparé au prix que vous avez obtenu pour votre commerce au pays.—R. Tout d'abord, il me faudrait chercher ce renseignement. J'aimerais savoir à quelle date.

[M. W. A. Hobbins.]

Q. Vous nous avez donné des détails complets sur les chiffres de l'an dernier. —R. Je serais heureux d'obtenir ce renseignement pour vous.

M. Sales:

Q. Donnez-nous les détails, pour la même période, du commerce d'exportation et du commerce au pays—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Nous vous remercions beaucoup.

Le témoin se retire.

CHARLES ERNEST NEILL est appelé.

Le président:

Q. Vous habitez Montréal?—R. Oui.

Q. Vous êtes gérant général de la banque Royale?—R. Oui.

Q. La Banque Royale fait un chiffre d'affaires considérable à Cuba?—R. Oui.

Q. Et aussi dans quelques-unes des autres îles des Antilles?—R. Oui, monsieur.

Q. Vous avez fait des avances par le passé; je suppose que votre banque a fait des avances aux producteurs de sucre et à d'autres personnes dans l'Ile de Cuba?—R. Oui, monsieur.

Q. Je suppose que dans le cours ordinaire des affaires vous avez une grande quantité de ce que l'on appelle les "billets de sucriers"?—R. Oui.

Q. Je vais vous lire une déclaration faite par M. Basil Manning qui avait demandé une enquête devant un Grand Juré fédéral sur la manipulation du sucre. Il a fait la déclaration suivante le 24 mars 1923: "Je pourrais suggérer au ministère de la Justice que le Grand Juré devrait faire porter son enquête en particulier, comme étant une des principales questions, sur une réunion qui est censée avoir été tenue à Cuba vers le milieu de janvier 1923, à laquelle assistaient le président de la *National City Bank* de New-York, le président de la *Old Colony Trust Company*, de Boston, et le président d'une banque importante de Montréal, toutes ces banques possédaient de fortes quantités de billets de sucriers, et un certain sucrier important de Cuba. On me dit que l'on a étudié à cette réunion les moyens d'augmenter davantage le prix du sucre." Savez-vous de quelle banque il est parlé dans ce rapport?—R. Oui. La Banque Royale du Canada.

Q. Sir Herbert Holt était-il votre président vers le milieu de janvier 1923? —R. Non, monsieur.

Q. Se trouvait-il à New-York vers le milieu de janvier 1923?—R. Non, pas à ma connaissance. Je ne le crois pas. Comme question de fait, j'ai accompagné Sir Herbert à Cuba. Nous avons quitté New-York, je crois, le 8 février et nous étions de retour vers le 7 mars.

Q. Bien, cette rumeur à laquelle fait allusion M. Basil Manning a donné lieu, comme vous le savez, à bien des discussions dans le public. A titre de représentant de la Banque, je serais heureux de connaître votre opinion, de savoir de vous si la rumeur est fondée, et si elle l'est, de quoi il s'agit?—R. Ma foi, monsieur, j'ai moi-même entendu répéter ces rapports dont vous parlez. De fait, on en a même parlé à la Chambre des Communes et l'on a fait beaucoup de bruit autour de cette affaire dans tout le Canada, et je tiens à vous remercier de me fournir ici l'occasion de désavouer complètement ce rapport en présence du comité. Si vous voulez bien me le permettre, monsieur, j'aimerais à vous lire ou de vous faire un court exposé de la situation, c'est-à-dire de la situation

actuelle du sucre brut et ce qui a été la cause de cet état de choses. Ce ne sera pas long et je crois que cet exposé vous donnera peut-être certains renseignements se rattachant à ceux que M. McConnell vous a peut-être donnés. On m'a demandé de comparaître devant ce comité probablement à cause de la rumeur que la Banque Royale, par l'entremise de ses succursales des Antilles, et particulièrement de celles de Cuba, avait eu son mot à dire dans la récente augmentation du prix du sucre brut et du sucre raffiné. L'unique manière dont la Banque Royale ou toute autre banque pourrait influencer les prix et les faire augmenter serait en faisant des avances aux producteurs, aux marchands ou au spéculateurs en acceptant le sucre à titre de garantie, leur permettant ainsi de maintenir des prix plus élevés. . .

Q. Je crois qu'il en est ainsi pour toutes les denrées. Le crédit peut être employé à maintenir ou à faire baisser les prix.—R. Oui, et il est bon que le comité sache jusqu'à quel point la banque a fourni des fonds aux producteurs, aux marchands ou aux spéculateurs en vue de leur permettre de maintenir le prix du sucre en comparaison plus particulièrement du prix des années précédentes.

Q. Comme question de fait, quelle proportion de vos succursales se trouvent situées à Cuba?—R. Les succursales de la banque?

Q. Oui. Quelle proportion des succursales dans les Antilles se trouvent à Cuba?—R. Je ne saurais le dire exactement, mais plus de la moitié.

Q. Quelle proportion de vos affaires, approximativement, se font à Cuba?—R. Vous voulez dire toutes les affaires de la banque?

Q. Non, de vos affaires dans les Antilles?—R. Bien plus de la moitié. Comme c'est à Cuba que se fait la plus forte production de sucre brut, je m'arrêterai à la situation du sucre à Cuba. 182 fabriques de sucre ont été exploitées à Cuba pendant la saison du broyage qui tire maintenant à sa fin. De ce nombre la moitié produisant les trois cinquièmes de la production totale du sucre à Cuba, sont financées aux Etats-Unis. Quant au reste, la Banque Royale a fait des prêts à environ 25 de ces fabriques.

Q. Quelles banques des Etats-Unis font le plus gros des affaires à Cuba?—R. Un grand nombre de banques de New-York.

Q. La *National City Bank of New York* fait-elle beaucoup d'affaires à Cuba?—R. Elle possède un grand nombre de succursales à Cuba et de fait, je crois que je puis dire en toute sécurité que la *National City Bank* fait, de toutes les banques, le plus gros chiffre d'affaires à Cuba; son chiffre d'affaires dépasse probablement le nôtre.

Q. La *Old Colony Trust Company* fait-elle beaucoup de transactions de banque là-bas?—R. Elle n'y fait absolument rien, que je sache.

Les fabriques auxquelles les banques ont fait des avances ont produit cette année, en chiffres ronds, 482,000 tonnes de sucre brut sur une récolte totale de 3,550,000 tonnes et d'après les dernières statistiques en mains, alors que les 25 fabriques, réserve faite de trois, avaient terminé le broyage, il restait encore moins de 75,000 tonnes à vendre. La plus grande partie de ces avances sont faites à des maisons assez indépendantes et si la banque s'avisait de leur laisser entendre qu'il serait opportun de vendre leur sucre il en résulterait tout simplement le transport du prêt à une autre institution.

De ces 182 fabriques, la Banque Royale a fait des avances à 25 seulement, et dans certains cas il se peut que nous n'étions pas la banque régulière de ces fabriques.

Q. Quelle comparaison établir entre ces 25 producteurs clients de votre banque, et les autres producteurs au point de vue de l'importance?—R. Vous voulez dire au point de vue du rendement?

[M. C. E. Neill.]

Q. Oui. Si elles étaient bien plus importantes que les autres, le fait de prêter de l'argent à 25...—R. Comme je le dis, les fabriques auxquelles la banque a fait des avances ont produit cette année en chiffres ronds, 400,000 tonnes de sucre brut sur un total de 3,550,000, soit un peu plus de 10 p. 100, et les dernières statistiques en mains, alors que toutes les fabriques, réserves faites de 25, avaient terminé le broyage, indiquent qu'il reste moins de 75,000 tonnes à vendre. C'est donc la réfutation éclatante de la rumeur que la Banque Royale fournit des fonds aux producteurs de sucre brut à Cuba. Nous avons aidé à la production de 400,000 tonnes à Cuba cette année et tout cela, réserve faite de 75,000, a déjà été vendu.

Q. Et n'a pas été retenu, grâce à l'aide fournie par la banque, en dehors du marché en vue de faire augmenter le prix?—R. Des 75,000 tonnes qui restaient, la plus grande partie a été retenue pour des clients indépendants et si la banque s'avisait de leur laisser entendre qu'il serait opportun de vendre ce sucre, il en résulterait tout simplement le transport du prêt à une autre institution.

M. Sales:

Q. Existe-t-il une différence considérable entre la situation actuelle et celle des autres années?—R. Oui, monsieur. Cette année la situation est bien meilleure à ce point de vue qu'il y a actuellement bien moins de sucre à Cuba qu'il y en a d'ordinaire. Je vous expliquerai cela plus tard, si vous voulez bien me le permettre. A la même période l'an dernier, nous calculons approximativement que les mêmes sucreries avaient en mains 100,000 tonnes alors qu'il restait à faire une bien plus forte proportion de la récolte, et que l'année précédente à la même date les sucreries avaient déjà vendu 75 pour 100 de la production totale. Cette année, elles ont vendu pratiquement toute la récolte, et il y a deux ans, elles n'ont pratiquement rien vendu. Cela établit tout simplement, au point de vue de la Banque Royale, que nous ne fournissons pas de fonds au détaillant. La Banque Royale du Canada ne consent absolument aucun prêt aux spéculateurs de New-York, Cuba ou des autres Antilles. C'est la politique rigoureuse de la banque de ne pas s'occuper de ce genre d'affaires.

Le président:

Q. Vous dites que vous ne fournissez pas de fonds au commerce de spéculation aux Antilles ou à New-York. Pourriez-vous en dire autant de Montréal?—R. Oui, absolument. Comme question de fait, la seule raffinerie qui obtient des fonds de nous ne saurait obtenir un seul dollar en vue de la spéculation et le gérant de cette raffinerie est ici et peut corroborer ce que je vous dis. Nous donnerons à ce gérant l'argent nécessaire à l'achat de l'approvisionnement de jour en jour ou de mois en mois, mais pas un seul dollar en vue de la spéculation, sur le sucre.

Q. Lui arrive-t-il parfois de demander de l'argent à cette fin?—R. Il n'en a jamais demandé dans ce but jusqu'ici, à ma connaissance.

Q. En obtiendrait-il s'il en demandait?—R. Il n'en obtiendrait pas. C'est là une politique depuis longtemps établie dans notre banque de ne pas nous lancer dans des entreprises de ce genre, et le comité apprendrait peut-être avec intérêt que lors de la dégringolade du sucre en 1920, la Banque Royale du Canada ne portait aucun prêt d'argent aux spéculateurs sur le sucre, et des prêts bien modérés à des sucriers responsables, et que pratiquement rien n'a été perdu de ces avances.

Q. M. McConnell nous a parlé de certains sucriers cubains qui avaient gardé le sucre lorsque le prix en était de plus de 20c. la livre dans l'espoir de pouvoir le vendre à 30c.?—R. Oui.

[M. C. E. Neill.]

Q. Cela se passait-il à une époque autre que celle dont vous parlez actuellement?—R. Il s'agissait de spéculateurs.

Q. Ce n'étaient pas des producteurs?—R. Je ne le crois pas, à ma connaissance. Certains producteurs ont bien pu le faire, mais je serais porté à croire que c'étaient surtout des spéculateurs. Naturellement, certains producteurs ont bien pu être assez fous pour agir ainsi et ne pas mettre leur sucre sur le marché.

M. Caldwell:

Q. Savez-vous qui a fourni les fonds à ces spéculateurs?—R. Je sais que la Banque Royale n'en a pas fourni. Nous savions absolument ce qui devait se produire.

Le président:

Q. Il nous arrive si rarement d'entendre des personnes déclarer devant nous qu'elles ont perdu de l'argent.—R. Nous avons de fait perdu de l'argent, monsieur le président, mais dans d'autres entreprises.

M. Sales:

Q. Vous n'avez pas fait exception?—R. Non. Un petit nombre seulement des sucreries ont gardé du sucre jusqu'en 1921 et toutes les pertes faites par les sucreries sur ce sucre ont été plus que compensées par les profits énormes réalisés lors de la vente de la première partie de la récolte. Au cours de l'année suivante, 1921, pratiquement toutes les sucreries ont fait de lourdes pertes. Cela a été dû au fait que la récolte du sucre de l'année a été vendue par l'entremise de la Commission financière du sucre, commission du gouvernement formée pour vendre toute la récolte qui n'avait pas été vendue lors de la formation de cette commission.

Le président:

Q. Cette question m'intéresse, parce que l'on a suggéré de former des organisations ressemblant plus ou moins à celle-là ici au Canada, et il serait intéressant de savoir quels résultats ont été obtenus là-bas?—R. Voici comment cette commission s'y est pris. La Commission a maintenu le prix du sucre à environ 5c. pendant pratiquement toute la période de la production de la récolte. La plupart des sucreries, aux termes mêmes de leurs contrats avec les cultivateurs de la canne à sucre, sont obligés de vendre leurs achats de canne à sucre sous forme de sucre brut, et la canne à sucre doit être achetée des cultivateurs par les sucreries au prix courant. Avez-vous saisi?

Q. Non, monsieur, voulez-vous répéter?—R. La chose est quelque peu compliquée, mais pour ceux qui sont au courant elle est assez claire. Les acheteurs étaient obligés de remettre toute leur production de sucre brut entre les mains de la Commission.

Q. C'était une commission coercitive?—R. Une commission coercitive. Les acheteurs étaient absolument obligés de ce faire. Il leur fallait payer aux cultivateurs les prix courants. Les cultivateurs de la canne à sucre ont été payés tout comme les producteurs de betteraves en Ontario. Les prix courants du sucre brut déterminent le prix de la canne à sucre. Le sucre brut se vendait à un prix élevé de sorte que les producteurs durent payer aux cultivateurs de la canne à sucre des prix élevés. Plus tard les prix leur échappèrent et ils ne pouvaient plus payer.

Q. Ce n'était pas une mauvaise affaire pour les cultivateurs de la canne à sucre?—R. La plupart des sucreries, aux termes de leurs contrats avec les cultivateurs de la canne à sucre, étaient obligés de vendre leurs achats de canne à

[M. C. E. Neill.]

sucre sous forme de sucre brut, la canne à sucre devant être achetée des cultivateurs par les sucreries au prix courant. Lorsqu'ils ne purent plus vendre, la Commission fut finalement abolie et c'est alors que passa aux producteurs plus de cinquante pour cent de la production totale des sucreries, réserve faite de la quantité de sucre qui avait été vendue avant la formation de la Commission. Le prix moyen réalisé par la Commission sur le sucre qui n'était pas vendu lors de la dissolution de la Commission a été de moins de 3c. C'est tout ce que les pauvres producteurs ont obtenu pour leur sucre.

M. Sales:

Q. Qui étaient les producteurs dans ce cas?—R. Les sucreries, non les cultivateurs. Par suite de cet état de choses un grand nombre des sucreries n'ont pas réalisé pour leur récolte totale autant que ce qui a été payé aux cultivateurs pour la canne à sucre. Les sucreries n'ont même pas réalisé assez d'argent de la vente de leur récolte pour payer les cultivateurs de la canne à sucre, et ils devaient en plus payer tous les frais de la fabrication du sucre.

Q. Ces frais sont-ils considérables?—R. Oui.

Q. Pouvez-vous nous en donner une idée?—R. Non, je ne le puis pas, M. Sales; je ne saurais le faire.

Le président:

Q. Ce sont les frais de la réduction de la canne en sucre?—R. Oui, tenant compte de l'achat de la canne à sucre et des frais de fabrication, je crois que ce doit être environ 1c. ½, tout cela dépend du coût de la main-d'œuvre, des frais de voiturage et un grand nombre d'autres item. Je me rappelle que sir William Van Horne a dit qu'il pouvait réaliser un profit de $1.71 les 100 livres. Sans doute c'était avant la guerre. Il ne pourrait réaliser aucun profit aujourd'hui au prix de $3 les 100 livres.

M. Sales:

Q. Les producteurs de la canne font-ils eux-mêmes le voiturage aux sucreries?—R. Oui, en grande partie. Dans certains cas les sucreries ont ce que l'on appelle l'administration de la récolte de canne à sucre, et dans ces cas, ce sont les sucreries qui font la coupe et le voiturage, elles emploient elles-mêmes la main-d'œuvre pour faire ce travail, mais dans la plupart des cas la canne à sucre est cultivée par les cultivateurs de canne à sucre qui la coupent et la transportent à la sucrerie et reçoivent un certain pourcentage de la production du sucre.

Le président:

Q. Tout comme les producteurs cultivent la betterave près de Kitchener ou de Wallaceburg?—R. Oui. Un grand nombre des sucreries n'ont pas réalisé de la vente de leurs récoltes un montant aussi fort que celui qui a été payé aux cultivateurs pour leur canne à sucre, et dans bien des cas elles ont perdu sur la production totale jusqu'à deux sous la livre. Ce qui veut dire qu'un grand nombre des sucreries importantes ont perdu 2c. la livre sur la quantité totale produite. C'est ce qui a été la cause de toute la difficulté. La Commission du sucre n'a pas réussi à faire la vente, le sucre a été remis à ceux qui avaient payé les cultivateurs de la canne à sucre, et ils ont vendu le sucre et ont perdu 2c. sur chaque livre de sucre qu'ils ont produit.

Q. Cela fait bien ressortir, je suppose, le danger de confier tout le commerce de banque ou tout autre commerce exclusivement entre les mains d'un petit nombre de personnes?—R. Je n'aimerais pas de donner une opinion à ce sujet, monsieur le président. Nous avons un trop grand nombre de succursales dans le Nord-Ouest pour que je m'exprime ainsi.

[M. C. E. Neill.]

La récolte de l'an dernier, 1921-1922, a été produite dans des conditions assez favorables. Les frais ont été réduits au minimum, et grâce à l'avance maintenue des prix du sucre les sucreries en général ont réalisé des profits satisfaisants, mais ces profits sont encore loin de compenser les pertes énormes de l'année précédente. Les cultivateurs de la canne à sucre, nonobstant la réduction générale des frais, ont vendu leurs cannes à un prix inférieur au coût de production. C'est-à-dire que l'an dernier les cultivateurs de la canne à sucre ont perdu de l'argent. Et c'est là la cause de la situation actuelle. Cela a naturellement entraîné une culture moins soignée et pratiquement aussi la cessation de nouvelles plantations. La récolte n'a pas été considérable cette année.

Q. Parlez-nous des plantations. Vous avez visité Cuba?—R. Oui, monsieur, j'ai habité Cuba pendant vingt ans.

Q. La canne à sucre pousse-t-elle comme les framboisiers, ou doit-on mettre la semence en terre comme le blé?—R. Le plant de la canne à sucre est le plus important du monde, monsieur le président, surtout à Cuba. Il est coupé chaque année, il repousse et est encore coupé l'année suivante et ne demande presque pas de culture.

M. Caldwell:

Q. Ne fait-on pas de nouvelles plantations?—R. On n'en fait pas à Cuba. Dans les Antilles et à Porto-Rico il faut continuer la plantation, mais rien ne tue les plants à Cuba. L'an dernier, par suite de la sécheresse il y a eu moins de sucre dans la canne. La sécheresse affecte la quantité de sucre. Quand la saison est humide le jus de la canne n'est pas aussi sucré; quand la saison est sèche, il y a moins de jus, mais par contre le jus est plus sucré.

M. Sales:

Q. Lorsqu'un producteur commence une nouvelle plantation, combien devra-t-il attendre de temps avant d'obtenir une récolte?—R. Prenez une forêt vierge, abattez et brûlez tous les arbres et l'an prochain pendant la saison des pluies qui commencera, disons, vers le mois de mai, vous pouvez planter les cannes même au milieu des souches; il arrive parfois qu'en moins d'un an et demi l'on obtient des cannes bonnes pour être envoyées à la sucrerie, et même l'on obtient des petites cannes au bout d'un an. Quelqu'un a demandé si la canne à sucre se détériorerait lorsqu'elle est gardée un certain temps. Lorsque la canne à sucre est gardée pendant plus de 24 heures, pendant la saison chaude, elle commence à surir et une fois sure, elle fermente. Au bout de 48 heures elle n'est plus bonne.

M. Caldwell:

Q. Ce serait presque du whiskey après cela?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Garde-t-on le sucre à l'état brut?—R. Non. Dès que la canne à sucre est coupée on la presse pour en faire sortir le jus, et ce jus est bouilli tout comme pour la fabrication du sucre d'érable. Les cristaux de sucre se déposent dans la mélasse. La mélasse et le sucre se font en même temps, le sucre se cristallise la mélasse passe dans la machine centrifuge, le sucre s'échappe d'un côté et la mélasse de l'autre. Dès qu'elle passe dans la broyeuse la canne à sucre n'existe plus. Après avoir été moulue, elle ressemble à de la sciure à gros grain. On l'emploie comme combustible pour actionner l'usine.

M. Caldwell:

Q. Après l'extraction du jus?—R. Oui; cela ressemble beaucoup à de la sciure à gros grains.

[M. C. E. Neill.]

Le président:

Q. Ce que M. Sales voudrait savoir et ce que je voudrais savoir, moi aussi, c'est si, après que le sucre de canne est réduit en cristaux à l'état brut, on peut le garder pendant un certain temps?—R. Oui, on peut le garder pendant probablement un an, lorsqu'il est bon, et qu'il a été bien fabriqué, sans perdre de sa valeur. Au bout d'un an il commence à perdre de sa saveur; en d'autres termes il n'atteint pas un aussi haut degré au polarimètre. Le sucre brut nouveau devrait donner au polarimètre de 96 à 98 p. 100. Après un an il se peut qu'il ne donne que 90 p. 100, et par conséquent il perd de sa valeur. Lorsque vous le gardez bien longtemps il vous faut le faire fondre de nouveau.

Q. Lorsque vous transigiez les affaires de banque vous vous êtes mis au courant de l'industrie sucrière?—R. C'est le commerce que nous faisons là-bas.

M. Sutherland:

Q. A ce propos, puisque cette canne ne demande pas d'être plantée de nouveau, puisqu'elle n'est pas détruite par les agents naturels, comment se fait-il que le prix obtenu cette année puisse affecter le total de la production l'année prochaine; si, naturellement, le prix est assez raisonnable?—R. Parce que l'on ne plantera pas de nouveaux plants et que l'on négligera les vieux plants.

Q. Je croyais que la canne à sucre ne demandait aucune culture?—R. Il n'est pas nécessaire de mettre de nouveaux plants. Il faut cependant enlever les mauvaises herbes qui poussent entre les rangs. La canne à sucre ressemble au maïs ordinaire et il faut passer entre les rangs et couper les mauvaises herbes. La production sera moindre dans un champ mal entretenu que dans un champ bien entretenu.

M. Caldwell:

Q. Surtout lorsque la terre est depuis longtemps en culture?—R. Oui. Une terre neuve produira presque toujours, peu importe les conditions.

Q. Doit-on engraisser les vieilles terres pour la culture de la canne à sucre? —R. Oui. A la Havane on récolte la canne à sucre depuis quarante ou cinquante ans sans avoir eu besoin d'engraisser la terre. Cette année on s'est mis en train de l'engraisser.

Q. Se sert-on de nitrate?—R. Oui. Dans les Iles anglaises et à Porto-Rico on y met beaucoup d'engrais, ce qui représente de plus fortes dépenses. Dois-je continuer?

Le président:

Q. Oui, monsieur, continuez.—R. Cela, naturellement, a été la cause d'une culture moins soignée et du fait que l'on a pratiquement cessé de mettre en terre de nouveaux plants. Jusqu'au mois de février de cette année le prix n'était pas de nature à encourager les cultivateurs à augmenter la production, et comme les nouveaux plants ne peuvent être mis en terre que pendant la saison des pluies, il est maintenant trop tard pour entreprendre quoi que ce soit en vue d'améliorer sensiblement la situation pour l'année prochaine si ce n'est l'amélioration qui pourra résulter d'une culture bien soignée. Je vous laisse donc entrevoir ici que la prochaine récolte sera probablement aussi une petite récolte. Je ne suis pas prophète, mais tout indique que la récolte ne sera pas considérable.

Le 11 mai de cette année, 141 sucreries des 182 sucreries qui ont broyé la canne à sucre cette année, avaient fermé leurs portes pour la saison, ne laissant que 41 sucreries fonctionnant encore contre 127 à la même date l'an dernier. Aujourd'hui, 30 sucreries sont encore occupées au broyage. Ces 141 sucreries ont fabriqué 2,200,324 tonnes de sucre, ce qui représente 312,637 tonnes de

[M. C. E. Neill.]

moins que l'an dernier et 407,962 tonnes de moins que les premiers calculs approximatifs.

Q. A quels calculs faites-vous allusion ici?—R. Les calculs des sucreries. Il s'agissait d'un chiffre de quatre millions de tonnes d'après les premiers calculs.

Q. On avait estimé la production à quatre millions de tonnes?—R. Oui, c'est le calcul estimatif que l'on avait fait. Les 41 sucreries qui fonctionnent encore produiront, croyons-nous, au moins 100,000 tonnes de moins que le nombre calculé, et nous croyons que la production totale de Cuba sera probablement de 3,550,000 tonnes. La production totale de l'an dernier a été de 3,996,387 tonnes, soit une réduction d'environ 450,000. Vous avez demandé si sir Herbert Holt s'était rendu à Cuba cette année. Il s'y est rendu au mois de février et a fait une visite de l'île. Il a recueilli des renseignements des différents gérants de banque aux divers endroits qu'il a visités. A son retour, on lui a demandé de faire une estimation de la production totale du sucre cette année et il a estimé, alors, la production totale à 3,500,000 tonnes, bien que là-bas l'on croyait encore qu'elle serait de 4,000,000 de tonnes. C'est pour cette raison que sir Herbert essayait de forcer le marché en vue de faire monter les prix. Ce qu'il leur avait dit était absolument vrai et c'est pour cela que la Banque Royale a été accusée de faire monter les prix du sucre, tout simplement parce qu'il leur a dit ce qui devait arriver.

On doit aussi tenir compte du fait que cette année il n'y a pratiquement pas eu de sucre non vendu, tandis que l'an dernier, en 1922, il en était resté une quantité considérable. D'après les statisticiens bien connus du Cuba, MM. Guma et Mejer, le sucre en magasin à Cuba au 1er janvier 1923, atteignait le chiffre de 8,478 tonnes contre 1,220,313 au 1er janvier 1922. Nous basant sur ces chiffres, nous croyons que nous obtiendrons de Cuba, au cours de la présente année, 1,660,000 tonnes de sucre de moins que pendant l'année 1922. En d'autres termes, la quantité de sucre en entrepôt en 1922 plus la production ont atteint le chiffre de 5,216,700 tonnes contre 3,560,000 pour cette année, quantité en entrepôt et production. Jusqu'au 20 avril, toujours d'après la même autorité, les envois de sucre de Cuba ont été de 1,882,711 tonnes, laissant une quantité approximative, pouvant être expédiée avant le commencement de la prochaine récolte, de 1,677,289 tonnes. Pendant la période du 30 avril au 31 décembre dernier, il a été expédié de Cuba 2,682,228 tonnes à des prix augmentant sans cesse.

Le PRÉSIDENT: J'espère que cela n'aura pas pour effet de laisser entendre qu'il est dangereux pour les banquiers de dire la vérité?

Le TÉMOIN: En faisant une revue de la situation il est bon de se rappeler aussi que la production de la betterave à sucre aux Etats-Unis, au cours de la dernière saison du broyage, a été de 615,936 tonnes, soit une diminution de pas moins de 300,000 tonnes sur la quantité de l'année précédente.

Le président:

Q. Voulez-vous répéter cela, monsieur Neill?—R. La production de la betterave à sucre aux Etats-Unis, au cours de la dernière saison du broyage, a été de 300,000 tonnes moindre que celle de l'année précédente. Je parle maintenant de la situation générale dans le monde. Je pourrais dire aussi que la production de la Louisiane, de Porto-Rico, Hawaii et San-Domingue a aussi été considérablement diminuée. J'en arrive au point soulevé par M. McConnell. Le 12 février, le ministère du Commerce des Etats-Unis a publié dans ses "Rapports du Commerce" un relevé de la situation actuelle. Une semaine avant la publication de ce relevé le prix du sucre brut était de 3c. $\frac{1}{2}$ la livre; une semaine après, il avait atteint 5c. $\frac{1}{2}$ la livre et depuis, le prix moyen a été de 5c. $\frac{1}{2}$ à 6c. $\frac{1}{2}$ la livre. Nous

[M. C. E. Neill.]

croyons que cette déclaration du gouvernement donnait un juste aperçu de la situation, pour autant que nous avons pu en juger à la date de sa publication. On disait dans cette déclaration qu'avant la guerre la quantité de sucre en entrepôt le premier jour de chaque année était en moyenne de 750,000 tonnes. On faisait remarquer qu'en 1922 la consommation du sucre dans le monde avait été de 500,000 tonnes plus forte que la production, et que tout indique que cette année la consommation sera d'au moins 700,000 tonnes plus forte que la production.

M. Caldwell:

Q. Vous ne voulez pas dire que de fait la consommation excédera la production, mais la demande en vue de la consommation?—R. Non, je veux dire la consommation, parce que chaque année il restait toujours une forte quantité de sucre en entrepôt. Or, il s'ensuit maintenant que cette quantité en entrepôt a été toute écoulée, ou est sur le point de l'être.

Q. Vous êtes en train d'épuiser votre réserve maintenant?—R. Oui, et c'est ce qui maintient le prix du sucre si élevé, parce que cette réserve, qui a toujours existé, est maintenant presque épuisée par suite du manque de production et par suite aussi de la trop forte consommation. Or, rappelez-vous que le rapport du gouvernement des Etats-Unis disait qu'il manquerait 700,000 tonnes de sucre cette année, et en faisant cette estimation on s'est basé sur l'estimation de 4,000,000 de tonnes pour la production de Cuba; tandis que la production ne sera que de 3,550,000 tonnes. En d'autres termes, si la production dans tous les autres pays atteint le chiffre estimé, il faudra ajouter encore 450,000 aux 700,000 tonnes, ce qui fera 1,150,000 tonnes.

Le président:

Q. Je crois qu'il faudrait ajouter ici que l'estimation du sucre de betterave n'est pas tout à fait 200,000 tonnes de plus cette année que l'an dernier. Le sucre de betterave a baissé en Amérique, mais il a monté en Europe.—R. Oui, mais j'ai dit que je supposais que la production dans les autres pays donnerait le chiffre estimé. Je ne puis pas vérifier tout cela.

Q. Je le sais, mais tout indique que la production sera augmentée en Europe?—R. Oui, je serais porté à le croire.

Q. Et je suppose que cette consommation est naturellement basée sur la même proportion que celle de l'an dernier, mais, si je comprends bien, le sucre est une denrée qui offre bien des variations et lorsque le prix augmente, la consommation diminue immédiatement.—R. C'est le remède, oui. A l'exception de l'estimation de la production pour Cuba, les chiffres donnés viennent d'autorités reconnues. Les renseignements que nous possédons sur la production de Cuba sont à date et nous les croyons plus exacts que ceux des statisticiens de profession, et il en a toujours été ainsi. Quant au prix du sucre brut qui pourrait être raisonnable dans la situation actuelle, c'est là une question d'opinion, mais il doit être évident à tous ceux qui se sont donné la peine de faire une étude de surface que l'augmentation du prix depuis le commencement de la guerre peut être attribuée à la quantité insuffisante de sucre et rien autre chose. Naturellement, lorsque la quantité est évidemment insuffisante, vous pouvez être assuré que cela donnera lieu à une certaine spéculation, tout comme pour toutes les autres denrées; si, dans le Nord-Ouest tout indique que la récolte ne sera pas bonne, vous trouverez des personnes qui spéculeront sur le grain; elle achèteront le grain croyant que le prix augmentera.

Le PRÉSIDENT: Permettez-moi de poser une question ici. La question est quelque peu différente et il se peut que vous ne puissiez y répondre. La diminution dans la quantité de sucre dans le monde, comparée à la quantité de sucre produite l'an dernier, n'est pas très considérable. La production du sucre de

[M. C. E. Neill.]

Cuba n'a pas diminué de dix pour cent. Les quantités de sucre produites ailleurs semblent être les mêmes, et la quantité de sucre dans le monde entier est d'environ 18 millions de tonnes.

Q. Vous semble-t-il que l'augmentation de 100 p. 100 dans le prix du sucre brut était plutôt disproportionnée à la rareté probable ou réelle de sucre?—R. Bien, je ne crois pas que vous donniez des chiffres absolument exacts, monsieur, si vous voulez bien me le permettre, dans ce sens que d'après l'estimation, on prétend que qu'il manquera 700,000 tonnes de sucre cette année, et l'on se basait pour faire cette estimation sur une production de 4,000,000 de tonnes de sucre à Cuba. Par conséquent, si vous ajoutez 450,000 aux 700,000 de l'estimation, cela fait bien 1,150,000.

Q. Même en prenant ces chiffres, cela ne ferait qu'environ 5 p. 100, ou un peu plus, de la consommation mondiale?—R. Oui. Il y a deux autres choses, monsieur, dont il vous faut tenir compte; la premième c'est que la réserve est pratiquement épuisée, et l'autre c'est qu'à Cuba l'an prochain — je ne veux pas prophétiser, mais tout indique que la récolte sera encore bien faible. Or, ces messieurs étudient les conditions; ils savent que l'on n'a pas augmenté le nombre de plants de canne à sucre; ils savent qu'il est impossible d'en broyer davantage. J'ai rencontré un homme, la semaine dernière, qui est bien au courant de ce qui se passe à Cuba bien que ce ne soit pas un propriétaire de sucrerie, et ce monsieur m'a avoué qu'il ne croyait pas que la production de sucre à Cuba l'année prochaine dépasse trois millions de tonnes.

M. McKay:

Q. Quels sont les propriétaires des plantations à Cuba? N'appartiennent-elles pas en grande partie à des entreprises privées?—R. Des entreprises privées, oui.

Q. Ces entreprises ne s'occupent-elles pas de l'entretien des plants dans ces plantations? Ce travail n'est pas laissé entièrement à l'initiative des indigènes?—R. Elles s'en occupent dans une certaine mesure, oui. Un certain nombre d'entre elles peuvent augmenter le nombre des plants; mais je vous dis que, de fait, pour autant que nous avons pu nous en rendre compte, l'on a mis en terre bien peu de nouveaux plants de canne à sucre. Je ne sais trop pour quelle raison, mais c'est un fait.

Q. Mais, est-ce que les plantations de Cuba n'appartiennent pas en grande partie, si non entièrement, à des organisations privées?—R. Oui. Vous voulez dire par organisations privées, des compagnies ou des sociétés?

Q. Je veux dire des compagnies; des hommes qui s'intéressent au commerce du sucre.—R. Oui.

Q. Entièrement, je suppose?—R. Oui, à ma connaissance.

Q. Puis ces compagnies emploient des personnes de là-bas pour voir à l'entretien de leurs plantations?—R. Oui.

Q. Pourquoi négligeraient-elles ces plantations en ne mettant pas en terre de nouveaux plants?—R. Je ne dis pas qu'elles les ont négligées. Je crois que vous m'avez probablement mal compris. J'ai dit que d'après nos rapports et nos observations l'on a mis en terre bien peu de nouveaux plants cette année. Pour quelle raison, je ne saurais le dire. Je serais porté à croire que ce serait d'une bonne politique de ce faire et probablement aussi un certain nombre de compagnies les plus importantes ont mis en terre de nouveaux plants, mais, en général, le nombre de nouveaux plants de canne à sucre a été peu considérable.

Le président:

Q. Monsieur Neill, votre banque possède-t-elle des plantations?—R. Ma foi, je ne sais trop comment répondre à cette question.

[M. C. E. Neill.]

Q. Ce n'est pas une question bien embarrassante?—R. Je sais qu'il n'est pas bien difficile de répondre à cette question, mais je pensais justement que je croyais vous avoir prouvé que nous n'avions eu rien à faire avec cette augmentation.

Q. Il s'agit d'une question qui intéresse réellement le public de savoir ce que nos banques font. Si vous dites que vous ne voulez pas répondre, il est probable que le public répondra lui-même.—R. Je n'ai aucune objection à répondre à cette question, monsieur le président. Dans un ou deux cas, après toutes les difficultés qu'ils ont éprouvées, certains de nos clients se sont trouvés dans une impasse; nous possédions des obligations hypothécaires et lorsque les propriétés ont été vendues il nous a fallu les acheter, et nous avons maintenant remboursé nos pertes et nous offrons ces plantations en vente. Il ne s'agit que d'un ou deux cas.

Q. Aux termes de notre loi des banques, vous ne pourriez garder ces propriétés que pendant un certain temps, puis il vous faudrait les vendre. Je ne sais pas si la loi de Cuba est la même.—R. Nous ne les garderons pas plus longtemps qu'il ne sera nécessaire.

Q. Sont-elles considérables? De quelle importance sont-elles?—R. Je crois que, de fait, nous en possédons deux.

Q. Et elles sont plus importantes que les fermes d'Ontario, je suppose?—R. Oh, oui.

Q. De quelle importance sont-elles?—R. Voulez-vous parler des dettes?

Q. Non, je parle du nombre d'acres. Je ne sais pas si ces plantations se mesurent à l'acre?—R. Il vous serait difficile d'en déterminer l'importance par le nombre d'acres.

Q. Quelle en est alors la superficie en mille carrés?—R. Nous possédons des intérêts dans une plantation qui produit environ 130,000 sacs de sucre et je pourrais ajouter que cette plantation contient environ 500 cabellerias comme on appelle cela là-bas. Une caballeria contient environ 33 acres. Cinq cents fois ce nombre donnent 16,500 acres. Une plantation de canne à sucre relativement petite contient bien ce nombre d'acres.

Q. 33 acres de 500?—R. Oui, environ 16,500 acres.

Q. Bien, vous en avez une de 16,500 et combien en contient l'autre?—R. L'autre est un peu plus grande, elle contient environ 800 caballerias de terre. Je dois vous dire, monsieur le président, que nous ne sommes pas propriétaires de toute cette étendue de terrain; la compagnie n'est pas propriétaire de tout cela; la compagnie en a le contrôle par l'entremise des cultivateurs de canne à sucre; les cultivateurs sont propriétaires d'une partie de ce terrain, mais ce terrain relève de la sucrerie.

Q. Ce terrain relève de la sucrerie que vous contrôlez. Cela fait 26,400 acres, soit un total de 42,900 acres. Quoi qu'il en soit, vous ne pouviez agir autrement, il vous a fallu prendre la direction de cette terre et vous l'offrez en vente?—R. Oui.

Q. A un prix fixé?—R. Oui. Il ne me reste plus qu'une chose à dire puis j'aurai fini. La situation actuelle doit avoir pour résultat la diminution de la consommation dans une mesure raisonnable. L'augmentation de la production, activée par des ventes satisfaisantes, rétablira un jour ou l'autre la situation à son état normal. En d'autres termes, il faut vous attendre à une diminution de la consommation et à une augmentation de la production. Quant à la terre dont j'ai parlé, nous en avons la propriété et le contrôle, mais je ne saurais vous dire jusqu'à quel point. C'est tout ce que j'ai à dire, monsieur, si ce n'est que j'espère ne pas vous donner l'impression que nous fournissons des fonds à ces compagnies en vue de maintenir le sucre à des prix plus élevés.

[M. C. E. Neill.]

Q. Il serait intéressant de savoir quelle est la valeur de ces terres pour la culture de la canne à sucre à Cuba?—R. On a vendu récemment une terre vierge au prix de $2,000 la cabelleria. C'est-à-dire $2,000 pour 33 acres. Lorsque cette terre est plantée de canne à sucre, la valeur en est alors de 4 à 5 mille dollars et parfois de six mille dollars, selon la situation, et dans certains cas aussi la terre est meilleure.

Q. C'est-à-dire 33 acres pour $5,000?—R. Oui.

M. Forrester:

Q. Combien en coûte-t-il pour défricher cette terre?—R. Probablement $1,000 pour 33 acres. On coupe les arbres en tous sens et on les brûle, puis on plante les cannes entre les souches, et au bout de cinq ou six ans ces souches sont pourries et sont enlevées.

Le président:

Q. Fixant approximativement le nombre d'acres de vos propriétés à 42,900 acres, quelle en serait la valeur d'après vous?—R. Prenez par exemple une sucrerie qui contrôle 500 caballerias de terre. Il se peut qu'environ 300 caballerias soient couvertes de cannes à sucre et que 200 caballerias soient employées pour le pâturage et autres fins de ce genre. Il vous faut garder un bon nombre de bœufs et pour en prendre soin pendant la saison morte il vous faut des pâturages. Il y aura probablement 300 caballerias en cannes à sucre à $4,000 la caballeria. Cela ferait $1,200,000.

Q. Maintenant, vous en avez deux?—R. Oui.

Q. Cela fait bien $2,400,000?—R. Bien, je dirais que c'est la valeur de ces terres, mais je ne dirais pas que c'est le montant qui nous est dû.

Q. Oh non, il est intéressant de savoir ce que représente ce placement?—R. Je puis vous dire que ces plantations ont une valeur bien plus considérable que celle qui est inscrite dans nos livres.

Q. Je suis heureux d'apprendre cela, et, de fait, après avoir entendu votre témoignage et sachant que vous êtes le gérant général de la Banque Royale, nous aurions été surpris s'il n'en avait pas été ainsi.

M. Sales:

Q. M. McConnell a fait allusion à certains cas où les planteurs de Cuba n'avaient pas pu obtenir de crédit et s'étaient trouvés dans l'obligation de vendre au-dessous du prix de la production. Avez-vous quelques renseignements à nous donner à ce sujet?—R. La chose est sans doute vraie. A la suite de la grande crise financière de Cuba, il ne restait pas un grand nombre de personnes pouvant accorder du crédit, et un grand nombre de producteurs cubains ont été forcés de vendre leur sucre à perte. Il fut un temps à Cuba où il ne s'accordait pas beaucoup de crédit. Je ne dirai pas qu'il ne s'en accordait pas, mais qu'il s'en accordait bien peu.

Q. Quels auraient été les résultats si l'on avait accordé du crédit?—R. Si l'on avait pu obtenir du crédit?

Q. Oui?—R. Les résultats n'auraient pas été mauvais. Je veux dire que les pertes subies alors ont presque toutes été couvertes à ma connaissance. Je veux dire que les prêts consentis pour venir en aide aux propriétaires des plantations et qui se trouvaient compromis ont été rétablis sur une bonne base par suite de l'amélioration de la situation générale et un grand nombre des compagnies qui se trouvaient en mauvaise posture ont pu se remettre sur un bon pied grâce à l'augmentation du prix du sucre, et les prêts faits à ces plantations ont tous été, je crois, invariablement, de bons prêts. Je sais que c'est ce que nous avons constaté nous-mêmes. Tous les agioteurs compromis que nous avons aidés, s'en sont heureusement tirés.

[M. C. E. Neill]

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, il nous reste encore un autre témoin, M. Turnbull, de la compagnie Acadia. Nous l'entendrons à huit heures et demie. Nous tenons à vous remercier, M. Neill, au nom du Comité, de votre présence ici et des renseignements précieux que vous nous avez donnés.

M. NEILL: Je suis bien heureux que l'on m'ait fourni l'occasion de comparaître ici.

(Le Comité s'ajourne à 6 heures et vingt minutes jusqu'à huit heures et demie du soir.)

Séance de l'après-midi

Huit heures et demie du soir.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions agricoles actuelles au Canada s'est réuni à huit heures et demie du soir sour la présidence de A. R. McMaster, président.

Le PRÉSIDENT: Nous avons eu le plaisir d'entendre le représentant de la Banque Royale cet après-midi, et nous entendrons maintenant le représentant de la banque de la Nouvelle-Ecosse. Monsieur Schurman, voulez-vous, s'il vous plaît, vous avancer.

CHESLEY D. SCHURMAN est assermenté et interrogé.

Le président:

Q. Vous êtes attaché à la Banque de la Nouvelle-Ecosse?—R. Oui, monsieur.

Q. Quelle position y occupez-vous?—R. Surintendant des succursales à l'étranger.

Q. Comptez-vous un grand nombre de succursales à l'étranger?—R. Quarante-trois, je crois.

Q. Combien de ces quarante-trois succursales se trouvent dans les Antilles y compris Cuba?—R. Dix-huit.

Q. Faites-vous un chiffre considérable d'affaires à Cuba?—R. Non, nous n'avons que deux succursales à Cuba, toutes les deux dans la cité de La Havane, et une de ces succursales n'a été établie que l'an dernier.

Q. Vous avez entendu ces rumeurs, et même plus que des rumeurs, de l'augmentation subite du coût du sucre; pouvez-vous nous donner quelques renseignements de nature à jeter un peu de lumière sur les raisons ou sur les motifs de cette augmentation subite du prix du sucre?—R. Tout ce que je pourrais dire à ce comité ne serait qu'une répétition de ce que vient de vous dire M. Neill. Les sources de renseignemets et les statistiques sur lesquels il s'est basé pour faire ses déclarations sont aussi les mêmes pour nous, et ce ne serait que la répétition de tout cela si je recommençais le même exposé.

Q. Que pensez-vous personnellement de la situation à la suite de toutes ces statistiques?—R. Personnellement, je suis d'avis que cette augmentation est due à l'augmentation de la consommation d'un côté, et à la diminution de la production de l'autre.

Q. Croyez-vous qu'il y a eu une avance de prix organisée sans raison réelle?—R. Je ne le crois pas. Nous constatons nous-mêmes que cette année le sucre est mis sur le marché plus promptement que d'ordinaire. Ordinairement, pendant ces mois de fort rendement, les mois de janvier et février, on accumule

le sucre dans les ports soit en attendant le moment de l'expédition, soit que l'emmagasinage à cet endroit est moins coûteux qu'aux Etats-Unis, et habituellement nous affectons l'argent des producteurs à des prêts garantis par le sucre en entrepôt; toutefois cette année il a été virtuellement impossible de consentir des prêts de ce genre.

Q. Votre banque n'a donc consenti que peu de prêts contre la garantie du sucre en entrepôt?—R. Très peu et tous sont à très brève échéance; généralement le sucre est vendu et ce n'est qu'en attendant l'expédition.

Q. Votre banque possède-t-elle des plantations de sucre?—R. Aucune, je suis heureux de le dire.

Q. Elle n'en possède nulle part dans les Antilles?—R. Nulle part dans les Antilles.

Q. Vous avez 43 succursales à l'étranger?—R. Oui; nous en avons 21 à Terre-Neuve et 3 aux Etats-Unis, à Boston, Chicago et New-York, et une à Londres, Angleterre.

Q. Et vous en avez deux à Cuba, aux Antilles?—R. Deux à Cuba, trois à Porto-Rico, trois dans la république de Saint-Domingue; c'est tout. Cela fait huit.

Q. Vous n'avez absolument rien à ajouter au très intéressant témoignage de M. Neill?—R. Absolument rien.

Q. Etes-vous déjà allé aux Antilles vous-mêmes?—R. Oui, monsieur, j'ai passé trois semaines à la Havane au mois de décembre dernier. J'y suis allé aussi l'an dernier à la même époque.

Q. Y avez-vous jamais résidé?—R. Non.

M. Sales:

Q. Il n'y a pas de petits producteurs à cet endroit, je veux dire des planteurs?—R. Des planteurs de canne, bien, je ne sais pas; il n'y en aurait pas dans le voisinage de la Havane; la plus grande partie de la canne est cultivée à l'autre extrémité de l'île, l'extrémité est, dans le voisinage de Santiago.

Le PRÉSIDENT: Nous ne vous retiendrons pas plus longtemps; nous vous sommes très obligés.

M. McKAY: Demeurez-vous à Cuba?—R. Non, à Toronto.

Le PRÉSIDENT: Il est né dans l'Ile du Prince-Edouard.

M. CHARLES H. HOUSTON est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Houston, vous dites que vous avez autre chose à dire au sujet de la betterave à sucre?—R. Oui, monsieur le président et messieurs, je ne prendrai que quelques instants. J'aimerais à vous communiquer quelques autres renseignements au sujet de l'industrie du sucre de betterave. Nous avons dans les comtés d'Essex, de Kent et de Lambton environ 6,000 producteurs de betterave à sucre, 6,000 fermiers qui cultivent la betterave à sucre.

Q. C'est l'un de leurs produits; je suppose qu'ils ne se livrent pas exclusivement à la culture des betteraves?—R. Non, ils font aussi la culture mixte.

M. Sales:

Q. Combien d'acres de betterave cultivent-ils?—R. Quelques-uns cultivent un ou deux acres, d'autres jusqu'à cinquante.

Q. Quel est le rendement moyen d'une acre?—R. Environ neuf tonnes en moyenne; quelques fermiers, très soigneux, par une culture intensive sur un sol fertile, obtiennent jusqu'à quinze tonnes l'acre.

[M. C. D. Schurman.]

Le président:

Q. Dans quelle partie de ces comtés trouve-t-on généralement ces bons fermiers?—R. Dans les parties bien drainées, sur les terres bien drainées et bien entretenues.

Q. Bien drainées?—R. Oui, bien drainées.

M. Sales:

Q. La récolte de betterave sera accrue cette année comme conséquence de la présente enquête?—R. Oui; j'allais aborder ce point. J'allais dire que nous avons 1,500 betteraviers qui se livrent à cette culture.

M. McKay:

Q. Quand vous dites "nous avons", par qui sont-ils employés?—R. La *Dominion Sugar Company*, c'est-à-dire ce sont les fermiers qui les emploient, mais c'est la *Dominion Sugar Company* qui fait tout son possible pour embaucher ses gens.

Q. Vous parliez comme si vous possédiez toute la terre?—R. Non, c'est une interprétation erronnée; nous ne possédons pas de ferme où l'on se livre à la culture de la betterave à sucre; ce sont les fermiers qui en font la culture.

Le président:

Q. Vendent-ils leur récolte par contrat d'une année à l'autre?—R. Oui, ils vendent leur récolte par contrat tous les ans. Nous avons des solliciteurs qui visitent les fermiers et qui les invitent à se livrer à cette culture; une fois leur consentement obtenu, il nous est facile de leur procurer la semence voulue. Nous nous chargeons de leur procurer la semence convenable. Le solliciteur ne néglige rien non plus pour procurer la main-d'œuvre au fermier.

M. Sales:

Q. Avez-vous une copie de votre contrat?—R. Oui; la voici.

PIECE N° 211

DOMINION SUGAR COMPANY, LIMITED

Contrat de betterave à sucre

Relatif à la culture et à la livraison de la betterave à sucre pour l'année 1923.

1. Le soussigné s'engage par les présentes, pour l'année commençant au printemps de 1923, à semer, biner, moissonner et livrer à la *Dominion Sugar Company, Limited* (ci-après appelée la compagnie)..................acres de betterave à sucre sur la terre ci-après décrite, savoir: sur le lot............ rang..........municipalité de.............................. dans le comté de....................province d'Ontario.

2. Il sera semé au moins 15 livres de graine par acre, laquelle graine sera fournie par la compagnie à raison de 15c. la livre; le prix de ladite graine sera déduit du premier versement effectué après la livraison des betteraves. Ladite graine et la dite moisson de betterave sera et restera la propriété exclusive de la compagnie à compter de la mise en terre.

3. On devra prendre un soin convenable des betteraves, les sarcler selon les bonnes méthodes agricoles et le betteravier devra suivre les instructions données par la compagnie quant à la préparation du sol, l'ensemencement, le binage, la moisson et la livraison de la moisson.

4. Au cas où le betteravier ne prendrait pas le soin voulu des betteraves ou ne suivrait pas les instructions de la compagnie relativement à la culture des betteraves, alors la compagnie aura le droit, par l'intermédiaire de ses fonctionnaires, serviteurs ou agents, de se rendre sur les terres ci-haut décrites

[M. Houston.]

et de sarcler, moissonner et de s'approprier la récolte et d'imputer les frais occasionnés au fermier.

5. Toutes les betteraves livrées aux termes de ce contrat devront être libres de saletés autant que possible et sans herbes ni feuilles; le betteravier devra les étêter de façon convenable en passant le couteau à angle droit avec l'axe longitudinal de la betterave au-dessous de la marque de la feuille la plus basse.

6. Les dites betteraves seront moissonnées et chargées par le betteravier sur les wagons que fournira la compagnie ou si elle n'en fournit pas, elles seront mises en tas ou livrées sous les hangars, à telle moment et en telle quantité que désignera la compagnie. La compagnie ne sera pas tenue d'accepter ni de payer les betteraves qui, de l'avis de son inspecteur, contiennent de la pourriture ou ne sont pas propres à la fabrication du sucre.

7. Il est entendu et convenu que les betteraves livrées en voitures ou camions seront déchargées conformément aux exigences de la compagnie, et si elles sont mises en tas le betteravier devra, avant de partir avec sa voiture ou son camion, recueillir toutes celles qui traînent et les jeter sur le tas. Les betteraves gelées livrées aux stations munies d'une balance ne doivent pas être mises en tas mais elles doivent sans exception être chargées directement dans les wagons.

8. Les betteraves cultivées aux termes du présent contrat et livrées à l'endroit désigné au paragraphe 11 sur des wagons, si la compagnie en fournit, ou mises en tas, si la compagnie ne fournit pas de wagons, ou livrées au gré du betteravier à l'un ou l'autre des hangars de la compagnie, en bon état, conformément aux dispositions du présent contrat, seront payées, après déduction de la tare constituée par les saletés et l'étêtage défectueux, conformément aux stipulations suivantes:

(A) Le prix à la tonne des betteraves livrées à la compagnie par le betteraviers sera basé sur la teneur sucrière moyenne des dites betteraves établie par les épreuves de la compagnie conformément à l'alinéa C du présent paragraphe, et aussi sur le produit global net moyen des sucres de betteraves de la compagnie provenant de la récolte de 1923, que l'on établira de la façon suivante: (1) en prenant le prix de gros net moyen, par cent livres, obtenu par la compagnie de la vente en gros (à savoir, les transactions sur lesquelles un escompte d'au moins 5 p. 100 du prix brut coté est accordé à l'acheteur) de ses sucres granulés (betteraves ou canne) vendus et livrés, d'après les livres de la compagnie, pendant la période commençant au moment où le sucre de betteraves de la récolte de 1923 est disponible pour la vente jusqu'à ce que tout le sucre provenant de ladite récolte ait été vendu ou jusqu'au 31 janvier 1924, quelle que soit la date qui tombe la première, et (2) en en déduisant (a) le coût proportionnel véritable du camionnage, de l'emmagasinage, de la vente et des frais fixes se rattachant aux dites transactions en gros, et (b) une somme moyenne par cent livres pour le transport basée sur le tarif régulier des chemins de fer pour le transport de la fabrique à l'acheteur pour chacune desdites transactions en gros, et (c) la somme moyenne par cent livres que la compagnie doit ou devra payer lors de la vente de partie du sucre ou de tout le sucre provenant de la récolte de 1923, en impôts relativement à la fabrication ou à la vente dudit sucre, et ledit prix sera calculé selon l'échelle suivante:

	PRIX NET DE VENTE AU GROS DU SUCRE								
Teneur sucrière des betteraves..	$5.00	$5.50	$6.00	$6.50	$ 7.00	$ 7.50	$ 8.00	$ 9.00	$10.00
	PRIX LA TONNE DE BETTERAVES								
13%..	5.50	5.50	5.50	6.00	6.50	7.00	7.50	8.50	9.50
14%..	5.50	5.50	6.00	6.50	7.00	7.50	8.00	9.00	10.00
15%..	5.50	6.00	6.50	7.00	7.50	8.00	8.50	9.50	10.50
16%..	6.00	6.50	7.00	7.50	8.00	8.50	9.00	10.00	11.00
17%..	6.50	7.00	7.50	8.00	8.50	9.00	9.50	10.50	11.50
18%..	7.00	7.50	8.00	8.50	9.00	9.50	10.00	11.00	12.00
19%..	7.50	8.00	8.50	9.00	9.50	10.00	10.50	11.50	12.50
20%..	8.00	8.50	9.00	9.50	10.00	10.50	11.00	12.00	13.00

[M. Houston.]

Ledit prix sera augmenté de $1.00 la tonne de betteraves pour chaque augmentation de $1.00 le cent livres dans la recette de la compagnie provenant du sucre de betteraves en excédent de $10.00 le cent livres, et cinquante cents la tonne pour chaque un pour cent de teneur en sucre desdites betteraves en excédent de 20 p. 100.

Les fractions de dollar représentant la recette provenant du sucre et les fractions de un pour cent de la teneur sucrière seront calculées et payées proportionnellement de la même façon.

(B) La recette globale nette provenant de la vente du sucre de betteraves, après avoir été calculée par la compagnie d'après leurs livres, sera contrôlée, confirmée ou corrigée par une maison recommandable de comptables licenciés que désignera un comité composé des directeurs respectifs de la *Standard Bank of Canada*, Chatham, Ont., et de la *Canadian Bank of Commerce*, Chatham, Ont., et, au cas de désaccord entre les deux, le choix sera fait par le directeur de la banque de Montréal, Chatham, Ont. Ni la compagnie ni le betteravier ne peuvent récuser le certificat desdits comptables.

(C) Des échantillons des betteraves livrées aux postes de pesage de la compagnie ou aux fabriques seront éprouvés dans les laboratoires de la compagnie et les résultats de ces épreuves ne peuvent être récusés par aucune des parties contractantes. On prendra un échantillon de chaque charge que l'on soumettra à l'épreuve et on établira la moyenne en divisant la somme des chiffres d'épreuve de toutes les charges par le nombre total de charges livrées par le betteravier. Quand la livraison se fait par wagons chargés à des endroits où la compagnie n'a pas de poste de pesage, tel que prévu par le paragraphe 9, on fera l'épreuve de trois échantillons pris dans chaque wagon et le résultat moyen sera appliqué à toutes les betteraves chargées dans tel wagon. Vu la somme énorme de travail qu'impose la présente disposition il est convenu que, au cas d'accident, d'intempéries, de mauvais chemins ou d'incapacité temporaires du peseur de la compagnie ou de toute autre cause, empêchant la compagnie de faire l'épreuve d'une ou plusieurs livraisons, alors la moyenne de l'épreuve de l'autre ou des autres livraisons effectuées par le betteravier servira de moyenne pour le tout. Le betteravier peut en tout temps examiner la méthode et l'exécution de l'épreuve.

(D) Malgré que la recette provenant des betteraves ou la teneur sucrière des betteraves puissent être inférieures au chiffre indiqué dans l'échelle précitée, "le prix minimum que l'on donnera des betteraves à sucre cultivées et livrées conformément aux termes du présent contrat sera de $5.50 la tonne nette.

(E) Pour les betteraves livrées par voitures ou camions et déchargées par le betteravier dans le compartiment à betteraves à la fabrique, ou augmentera de $1.00 le prix indiqué à l'échelle précitée et la compagnie garantit un prix minimum de $6.50 la tonne nette pour les betteraves ainsi livrées.

(F) On effecturea des versements le 15 de chaque mois pour les betteraves livrées le 20 du mois précédent au taux de $5.50 la tonne nette. On parachèvera le paiement le 15 février 1924. Toutefois, la compagnie aura le droit de retenir des paiements à effectuer toute somme à elle due par le betteravier à quelque titre que ce soit.

9. Tout betteravier ou groupe de betteraviers qui sont incapables de livrer leurs betteraves à l'un des postes de pesage de la Compagnie peuvent en remplir des wagons qui seront expédiés à la fabrique où, à l'arrivée, elles seront pesées, tarées et éprouvées et payées tel que prescrit. Dans ce cas la Compagnie n'acceptera que des wagons complètement chargés et ne payera pas d'autre frais que le transport.

10. Toute voiture ou camion employés par le betteravier pour le transport ou la livraison des dites betteraves seront munis de boîtes à fond étanche et aussi à côtés et à bouts étanches jusqu'à la hauteur de quatre pouces et dépour-

[M. Houston.]

vus de trous ou fentes suffisants pour laisser passer les saletés. Le betteravier devra décharger les voitures ou camions de betteraves avec une fourche à betteraves et toutes les saletés demeurant dans la voiture ou le camion seront pesées avec la voiture ou le camion.

11. Les betteraves livrées aux termes du présent contrat seront pesées et tarées à .... On devra fourcher les échantillons à tarer dans des paniers de la même manière que l'on décharge les betteraves des voitures ou camion; on ne devra pas les recueillir à la main ou de façon à diminuer la quantité moyenne de saletés contenues dans la livraison que l'on échantillonne.

12. Le présent contrat ne sera pas valide tant qu'il n'aura pas été approuvé par un fonctionnaire de la Compagnie ou son surintendant ambulant et nul agent de la Compagnie n'est autorisé à changer ou modifier les clauses du présent contrat.

Date............1923. (Signature du betteravier)...................

DOMINION SUGAR COMPANY, LIMITED.

....

Sollicitem, Dominion Sugar Company, Limited.

Approuvé.......................................

Q. Auriez-vous l'amabilité de nous en laisser une copie?—R. Avec plaisir. Une grande proportion de ces 1,500 betteraviers sont des Belges, que nous nous efforçons depuis nombre d'années d'attirer en ce pays. Vu la rareté de la main-d'œuvre nous avons réussi cette année à faire venir 200 betteraviers de Belgique. Quand la chose est nécessaire nous payons leur passage. S'ils peuvent payer eux mêmes leur passage, tant mieux. Nous nous faisons rembourser le prix de leur billet dès qu'ils peuvent le faire.

M. Sales:

Q. Vous donne-t-on cette autorisation?—R. Oui, monsieur; le département de l'Immigration nous y autorise. Nous avons demandé cette autorisation au ministère de l'Immigration à Ottawa et nous avons signalé que ces ouvriers belges sont d'estimables citoyens.

Le président:

Q. Est-ce qu'un grand nombre de ces gens demeurent au pays?—R. Je ne puis dire le nombre exact, mais il y a environ 200 ou 300 Belges établis sur des fermes; la majorité sont propriétaires; quelques-uns sont à loyer; mais la plupart, de 200 à 300 Belges, ont entièrement payé leur ferme; quelques-uns ont acquis un avoir de quinze, vingt ou trente mille dollars. Un grand nombre de ces gens sont venus au pays, nous les y avons amenés, ils ont payé leur passage il y a des années, ils ont travaillé à la culture des betteraves et ils ont travaillé à la culture générale quand la culture des betteraves ne requérait plus leurs services, ils ont aidé à la production. Il ont rendu au pays des services précieux, surtout pendant la guerre, alors que nous avions tant besoin de main-d'œuvre; ensuite quelques-uns louèrent des fermes et, plus tard, les achetèrent. Un grand nombre ont réussi à les payer complètement.

M. Sales:

Q. Combien d'heures ces gens travaillent-ils par jour?—R. Ils aident à la culture mixte; ils s'engagent chez les fermiers quand la saison de betteraves est terminée; ils aident à la culture du maïs et au travail général de la culture mixte.

[M. Houston.]

Q. Combien d'heures travaillent-ils par jour?—R. Ils travaillent de longues heures, car la saison des betteraves est très courte. Règle générale, le Belge commence à travailler à l'aurore; il est payé à tant de l'acre; il est toujours payé à tant de l'acre et il travaille jusqu'à la tombée du jour.

Q. Ils n'immigrent pas au Canada avec l'intention de travailler 8 heures par jour?—R. Non, monsieur.

Le président:

Q. Je suppose qu'ils sont de l'avis du président de la banque Américaine qui dit être en faveur d'une journée de huit heures, huit heures avant le dîner et huit heures après le dîner?—R. Pas pour ce genre de travail, monsieur le président, je vous l'assure.

M. Robinson:

Q. Avez-vous de la difficulté à vous procurer les betteraves dont vous avez besoin?—R. Oui, quand les prix sont bas. A ce propos je puis dire qu'avant la guerre nous pouvions fabriquer du sucre et le vendre à moins de 4c. la livre. Les frais de culture des betteraves ont triplé depuis cette époque, et quand le sucre se vend moins de $6 nous ne pouvons payer au fermier ce que nous croyons qu'il a droit d'obtenir de sa récolte; en d'autres termes, $6 la tonne de betteraves n'est pas un prix suffisamment rémunérateur.

Q. Y a-t-il d'autres sources d'approvisionnement que votre propre district? —R. Oui, on en cultive dans d'autres comtés, mais on les cultive surtout dans les trois comtés que j'ai nommés, particulièrement le comté de Kent.

Le président:

Q. Les betteraves sont très encombrantes et la teneur sucrière est très basse comparée à celle de la canne à sucre; je suppose donc que vous ne pouvez les faire venir de loin?—R. Non, surtout étant donnée la cherté du transport; les taux de transport sont triplés. La cherté du transport nous empêche de faire venir les betteraves de longues distances.

M. Sutherland:

Q. Avez-vous expédié des betteraves à Waterloo, dans le voisinage de Kitchener, à Wallaceburg et à Chatham?—R. La cherté du transport nous empêche presque de le faire. Quand le transport s'effectue sur une même ligne et que nous n'avons pas à payer le taux commun, nous pouvons le faire; mais actuellement l'industrie souffre de la cherté du transport. Toutefois je puis dire que présentement on s'empresse à nous vendre les betteraves à cause des prix favorables. On présageait au début de la saison........généralement nos solliciteurs se mettent à l'œuvre vers le mois de décembre. A cette époque le prix du sucre était très bas et nos solliciteurs éprouvaient de la difficulté à faire signer les contrats. Toutefois depuis que les prix sont à la hausse on fait signer les contrats plus facilement et depuis la hausse récente les signataires demandent plus de semence; ils n'augmentent pas le contrat, mais je constate par la quantité de semence qu'ils obtiennent qu'ils se proposent d'ensemencer une plus grande superficie que convenu. J'ai parlé de la chose avec les fonctionnaire du Michigan; ils ont constaté les mêmes résultats. Je suis persuadé qu'il y aura un plus fort rendement cette année, et la chose durera tant que les prix resteront à la hausse.

M. Robinson:

Q. Jusqu'à quelle date peut-on ensemencer les betteraves?—R. On peut semer la betterave à sucre jusqu'au commencement de juin. Si un champ de blé

[M. Houston.]

ou d'autre grain ne lève pas, et c'est une chose qui arrive assez souvent dans notre localité, on peut l'ensemencer en betteraves; c'est là un grand avantage pour le fermier.

Le président:

Q. Celui qui signe un contrat de bonne heure dans la saison, alors que les prix sont à la baisse, obtient de ses betteraves un prix aussi élevé que celui qui vend à la hausse?—R. Oui; nous suivons le cours du marché. Je puis dire en passant que notre contrat garantit un minimum de $5.50 la tonne et nous lui accordons en outre $1 la tonne pour chaque augmentation d'un dollar le cent livres dans le prix du sucre. Nous augmentons aussi le prix quand la teneur en sucre est élevée. Chaque charge de betteraves que nous achetons est examinée par un chimiste quant à la teneur sucrière.

Q. De la même façon que l'on paye le lait, suivant la teneur en gras; c'est le même principe?—R. Oui.

M. Forrester:

Q. Vous n'avez pas suivi cette méthode en 1921?—R. L'année 1921 fut la seule où nous nous sommes départis de ce principe depuis plusieurs années; mais nous avons constaté qu'il était de notre intérêt aussi bien que de l'intérêt du betteravier de revenir à cette méthode.

M. Sales:

Q. Je ne vois aucune clause dans ce contrat qui oblige la compagnie à accepter toutes les betteraves produites par le betteravier?—R. Bien, nous sommes tenus d'accepter la production de la superficie contractuelle. Le betteravier s'engage—il y a un blanc au contrat pour indiquer la chose - à cultiver, disons, dix acres de betteraves; si son rendement est de 15 tonnes à l'acre, cela signifie que nous sommes tenus d'accepter 150 tonnes de betteraves.

Q. Vous y êtes tenus, mais je ne vois pas d'obligation légale?—R. Je puis dire que nous avons toujours accepté toutes les betteraves stipulées au contrat et en 1920...

Q. Vous engagez-vous de les accepter toutes?

M. Forrester:

Q. Oui, il accepte tout ce qu'il peut obtenir, car il fixe le prix.—R. Nous fixons le prix minimum.

Q. Vous fixez le prix que vous payez?—R. Nous fixons le prix minimum, mais nous payons davantage quand la teneur sucrière est plus élevée ou que le sucre se vend plus cher.

M. Forrester:

Q. Et le tarif?—R. Nous ignorons évidemment quel supplément il faudra ajouter au prix. Je puis vous répondre pour ce qui est du tarif. Une année, et c'est l'année que nous avons payé le plus haut prix pour les betteraves, nous avons acheté 341,000 tonnes de betteraves et nous avons subi une perte de 38,000 tonnes.

Q. C'était pendant la guerre. Le sucre était cher?—R. En réalité il y a du coulage tous les ans; c'est-à-dire nous payons pour une plus grande quantité que celle qui nous est livrée. Nos livres attestent la chose invariablement.

M. McKay:

Q. N'avez-vous qu'une seule sucrerie?—R. Nous avons trois sucreries.

Q. Fabriquez-vous du sucre de betteraves seulement?—R. Non, dans la saison morte nous fabriquons du sucre de canne.

[M. Houston.]

M. Sutherland:

Q. Avez-vous été obligés de faire venir des ouvriers du Mexique pour la cultiver?—R. Pas depuis 1919. Nous avons déjà fait venir un grand nombre de Mexicains. Nous nous engageâmes à les faire venir, avec une permission spéciale, et de les renvoyer, passage payé, aussitôt la saison terminée.

Le président:

Q. Je constate que ce contrat vous confère la propriété des betteraves avant qu'elles ne sortent du sol. Elles vous appartiennent à partir du moment que la semence germe.

M. Sutherland:

Q. La semence vous appartient?—R. Nous fournissons la semence. Nous avançons les frais de la main-d'œuvre au betteravier. Nous lui avançons beaucoup d'argent pendant la période de culture.

M. Sales:

Q. Est-il nécessaire que vous agissiez ainsi?—R. Oui.

Q. Si je signais le contrat j'insisterais pour qu'on accepte toutes les betteraves que je récolterais?—R. Je puis dire que nous n'en avons jamais refusées.

M. Gardiner:

Q. Les sucreries acceptent toutes les betteraves qu'elles peuvent obtenir?—R. Nous avons subi des pertes.

Le PRÉSIDENT: J'imagine que le député qui interroge le témoin a eu de l'expérience avec votre compagnie ou une compagnie semblable.

Le TÉMOIN: Je l'ignore.

Le président:

Q. Continuez, monsieur.—R. Je crois que j'ai épuisé le sujet, à moins qu'on ait des questions à me poser.

Le PRÉSIDENT: Vous vouliez poser une question, monsieur Munro?

M. MUNROE: Il y a répondu.

Le PRÉSIDENT: Bien, nous vous sommes très obligés.

M. Sales:

Q. Vous dites que vous devez avancer le coût de la main-d'œuvre?—R. Nous l'avançons si on nous le demande. Cette année c'est le fermier qui fait faire les travaux à $23 l'acre. Quand le travail est terminé à la satisfaction du fermier nous lui en avançons le coût s'il nous donne un ordre à cet effet.

Q. Je voudrais me renseigner sur la situation financière de l'individu qui est tenu de vous demander de lui avancer les frais de la main-d'œuvre.

M. FORRESTER: Par main-d'œuvre il veut dire l'éclaircissage et l'arrachage des betteraves.

M. SALES: Je comprends.

Le TÉMOIN: Nous accordons pour la main-d'œuvre environ 20 p. 100 de la récolte. Les fermiers eux-mêmes payent la différence.

M. Sales:

Q. Ils n'ont évidemment pas beaucoup d'argent à la banque ou dans leur porte-monnaie.—R. Nous payons environ 20 p. 100.

M. Munro:

Q. Exigez-vous d'eux le même intérêt que la banque?—R. Nous leur demandons 6 p. 100.

Q. Vous faites-vous donner un billet?—R. Oui.

[M. Houston.]

M. Bouchard:

Q. Que faites-vous des sous-produits?—R. Nous faisons sécher la pulpe des betteraves et nous la vendons comme nourriture animale.

Le président:

Q. Est-elle de grande valeur nutritive? —R. Elle est actuellement en grande demande. Le prix que nous devons payer ne nous permet pas de réaliser un gros bénéfice. A un moment nous avons été embarrassés sur l'usage que nous devions en faire. Nous les mettions en silo, mais elles prenaient une mauvaise odeur; maintenant nous les faisons sécher et elles nous rapportent une certaine somme.

M. Sutherland:

Q. Il existe dans Ontario une compagnie connue sous le nom d'Association des grossistes, qui s'arroge des pouvoirs autocratiques pour la fixation du tarif ontarien. Je constate d'après l'échelle qu'elle a établie que le taux à London est de 43c. le cent livres de sucre; le taux à Brantford, à 40 ou 50 milles plus loin, est de 42c., et aux endroits intermédiaires les taux sont: Woodstock, 62c., Ingersoll, 62c., Tilsonburg, 68c. le cent livres. Le secrétaire de l'Association canadienne des grossistes a déclaré, dans son témoignage devant ce comité, que les détaillants ne peuvent acheter des raffineurs. La distribution se fait par l'intermédiaire du grossiste. Cela s'applique-t-il à votre compagnie?—R. Nous n'avons rien à faire avec le régime de l'égalisation des taux.

Q. Vous en tenez-vous au taux établi par les grossistes?—R. Non.

Q. N'importe quel détaillant peut acheter de votre compagnie?—R. N'importe quel détaillant.

Q. Qui peut payer comptant?—R. C'est avec les détaillants que nous faisons le plus d'affaires. Nous avons des voyageurs qui sollicitent des commandes des détaillants. Nous vendons aussi sans doute aux manufacturiers.

Q. Cela n'est pas généralement connu dans l'ouest d'Ontario?—R. Nous avons un grand nombre de comptes. Nous avons environ 15,000 ou 20,000 comptes avec les détaillants.

Le président:

Q. Quelle est votre devise de publicité? Il me semble avoir vu des annonces dans les tramways, Dominion quoi?—R. "Dominion Crystals" est notre nom de commerce.

Le PRÉSIDENT: Nous aimerions à faire recomparaître M. Turnbull.

M. DAVID R. TURNBULL est rappelé.

Le président:

Q. Etes-vous renseigné sur la façon dont vous vendez vos marchandises?—R. Un peu.

Q. Avez-vous entendu parler d'une compagnie appelée la *Merchant Consolidated Company of Winnipeg*?—R. Oui.

Q. Un représentant de cette compagnie a comparu devant notre comité il y a environ un mois et notre infatigable secrétaire m'informe qu'il vous a adressé une copie du témoignage de M. Sly, parce que ce dernier s'est plaint de ce que, bien qu'étant le directeur d'une compagnie de gros et en posture de payer ses marchandises, vous avez refusé de lui vendre du sucre. Pouvez-vous expliquer au comité pourquoi votre compagnie, qui ne fonctionnait qu'à une allure modérée l'an dernier, refusait les commandes d'une tierce personne qui offrait de payer comptant?—R. Je ne me souviens d'aucune commande, offre ou requête venant

[M. Houston.]

de la *Merchants Consolidated* concernant l'achat de sucre que la *Acadia Company* ait refusé, et nous avons dans le passé vendu à la *Merchants Consolidated.*

Q. C'est justement ce qu'a déclaré M. Sly. Il dit que dans le passé ils ont acheté du sucre de votre compagnie et qu'ils ont honoré leur traite à l'échéance. Il dit dans son témoignage, qui se trouve à la page 786: "Quand le marché devint un peu plus stable et que nous pûmes, je crois, sans risques acheter par wagons complets, j'écrivis à la *Acadia Sugar Company* et lui demandai: Nous est-il permis de croire que notre nom est encore sur votre liste d'acheteurs pour les achats f.o.b. à votre entrepôt de Winnipeg Nous apprécierons hautement une réponse par le retour du courrier. Cela fut écrit le 26 janvier. Le 14 février nous n'avions pas encore reçu de réponse à notre lettre et j'écrivis de nouveau attirant leur attention sur ce fait et demandant une réponse. Ils écrivirent le 19 février exprimant leur regret de n'avoir pas répondu plus tôt expliquant que notre lettre avait dû se perdre dans le déménagement du bureau de Montréal à Halifax, et ils ajoutaient: "Nous envoyons copie de vos lettres à nos courtiers MM. W. H. Escott, de Winnipeg, qui iront vous voir et vous donnerons tous les renseignements nécessaires.

"Q. C'était le 19 février?—R. Oui.

"*M. Caldwell:*

"Q. De la présente année?—R. Oui, cette année. Le 31 mars je leur adressai une autre lettre disant: "Vous nous avez informé, le 19 février, que vos courtiers de Winnipeg devaient communiquer avec nous relativement à nos commandes de sucre. Le 27 mars, comme nous n'avions pas encore reçu de réponse, nous portâmes votre lettre à leur attention les priant de communiquer avec nous immédiatement. Nous n'avons pas encore reçu de réponse. Vous trouverez ci-incluse une commande pour expédition de votre entrepôt de Winnipeg et nous vous serions obligés si vous vouliez nous avertir aussitôt que vous aurez donné les instructions nécessaires à vos courtiers.

"Q. Quelle date cela était-il?—R. Le 31 mars. J'avais inclus une commande pour un wagon complet composé des qualités dont nous avions besoin Le prix devait être le prix courant le jour de l'expédition moins l'escompte régulier des spéculations de 5 p. 100. Le 5 avril nous reçûmes une lettre disant: "Nous avons reçu la vôtre du 31 mars et nous avons porté la question à l'attention de nos courtiers, MM. W. H. Escott, qui se mettront immédiatement en communication avec vous."

"Q. A quelle date êtes-vous parti de Winnipeg?—R. J'en suis parti le 15 avril, dix jours après l'expédition de cette lettre; c'est la dernière nouvelle que nous avons reçue de ces messieurs.

"Q. Ils ne sont pas anxieux de vous vendre leurs marchandises, évidemment?—R. Apparemment non."

Q. Quelle explication pouvez-vous donner de cet imbroglio?—R. Si cette lettre ou commande avait été portée à mon attention, ce qui n'est pas arrivé, j'aurais donné ordre à notre service de vente de ne pas vendre de sucre à la *Merchants Consolidated.* Voici pourquoi; nous avons déjà négocié avec la *Merchants Consolidated* et elle nous a bien payés. La concurrence était aiguë. Le marché tomba et les prix baissèrent. Que fit alors la *Merchants Consolidated*? A-t-elle continué d'encourager la *Acadia Company*? A-t-elle acheté son sucre de nous? Non. Elle acheta son sucre ailleurs, probablement de quelque grossiste ou détaillant. En d'autres termes, après avoir acheté notre marchandise, elle acheta son sucre ailleurs et nous fit concurrence. Je crois que nous n'étions pas tenus de tolérer un traitement semblable et nous préférions ne pas négocier avec elle; c'est pourquoi nous n'avons pas accepté sa commande.

[M. Turnbull.]

Q. Ce n'était pas parce qu'elle était une association de détaillants formés en compagnie de gros dans le but de faire un commerce de gros?—R. Je crois bien que j'ignorais avant de prendre connaissance de ce témoignage qu'elle fut une association de détaillants.

Q. En d'autres termes, vous croyiez qu'elle ne s'était pas conduite loyalement, comment un bon client doit le faire?—R. Elle ne l'avait pas fait.

Q. Et vous ne vouliez pas traiter avec elle? C'est là votre explication?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Vous ne vous plaindriez certainement pas, monsieur Turnbull, de ce qu'un acheteur prudent, quand le sucre est à la baisse, n'achète qu'en petites quantités plutôt qu'en wagons complets?—R. J'admets que certaines gens agissent de la sorte, mais ces clients ne sont pas des plus désirables.

Q. Si le marché était à la baisse, baisse que vous jugeriez dangereuse, vous mettriez de la prudence dans vos achats?—R. Nous ne pouvons acheter en petites quantités.

Q. Je ne vois pas que la prudence soit condamnable dans des transactions de ce genre?—R. Nous ne nous opposons pas à ce qu'elle conduise ses affaires à sa guise. Nous conduisons nos affaires à notre guise.

Q. Il me semble que l'on s'est plaint de la *Merchants Consolidated* de Winnipeg. Il semble qu'elle voulait transiger toutes ses affaires par l'entremise d'un courtier de Winnipeg plutôt que de négocier directement avec vous?—R. Oui.

Q. Trouveriez-vous à redire qu'elle achetât en petites quantités de ce courtier de Winnipeg?—R. Nous voulons vendre au wagon complet. C'est la seule méthode avantageuse pour les manufacturiers.

M. Robinson:

Q. Qui vous a dit qu'elle avait agi ainsi? —R. Notre agent à Winnipeg. Il vend notre sucre à commission à cet endroit. Il nous renseigne sur les agissements de nos clients et de nos concurrents.

Le président:

Q. Pour jouir du privilège d'acheter par wagons complets de votre raffinerie on doit donner une commande de temps en temps et payer les factures, et dans l'entre-temps on doit conduire son commerce dans le sens approuvé par la direction de la *Acadia Sugar Company*? —R. Nous voulons être libres de conduire nos affaires à notre guise.

Q. Vous vous plaignez de la situation faite aux raffineurs de sucre, car la demande de leurs marchandises n'est pas suffisante au pays. Il me semble qu'une personne anxieuse de racoler des clients et d'accroître son chiffre d'affaires devrait être disposée à livrer ses marchandises aux clients qui se présentent et qui sont prêts à payer comptant. Toutefois, c'est une question d'administration commerciale.

M. Gardiner:

Q. Votre méthode est de protéger vos clients et par ce moyen de les conserver et d'en racoler de nouveaux?—R. Oui.

Q. Vous les protéger et vous désirez qu'ils vous continuent leur patronage? —R. Oui, nous désirons leur patronage dans les moments difficiles comme dans les moments prospères.

M. Sutherland:

Q. Vous en tenez-vous aux taux établis par certains grossistes dans certaines parties du pays?—R. Oui, nous le faisons.

Q. Sur quoi ces taux sont-ils basés?—R. Ils sont basés sur le principe d'égalisation accepté depuis plusieurs années.

Q. Vous m'avez entendu donner les taux de certains endroits?—R. Oui.

Q. Ces taux sont manifestement injustes. Comment pouvez-vous justifier de vendre aux clients des endroits intermédiaires où l'on exige des taux très élevés?—R. Bien, il est assez difficile de répondre à cette question. Je n'ai jamais étudié à fond ses taux égalisés. Toutefois, on les a étudiés et j'ai ici un rapport sur la vie chère préparé par M. O'Connor; je crois qu'il couvre la situation. On y lit:

> "Je suis persuadé que cette méthode permet de vendre au consommateur canadien à un prix inférieur à celui que pourrait exiger le raffineur du détaillant ou du consommateur directement."

Autrement dit, ce régime a donné satisfaction et nous n'avons pas raison de nous en plaindre. Je l'ai accepté de bonne fois, pourrais-je dire, comme j'ai accepté le petit catéchisme et les autres doctrines presbytériennes.

Le président:

Q. Vous vous en reportez au rapport en tant qu'il justifie l'égalisation des taux de transport; vous l'acceptez de bonne foi sans maugréer?—R. J'en fais une question de doctrine.

Q. Puisque vous êtes presbytérien je suis plus à l'aise pour vous poser cette question. Dites-nous, comme un presbytérien le dirait à un autre presbytérien, avez-vous reçu une lettre de vos courtiers de Winnipeg suggérant ou demandant ou impliquant de ne pas négocier directement avec la *Merchants Consolidated Company?*—R. J'ai entendu dire qu'une correspondance avait été échangée entre notre directeur de ventes et notre représentant de Winnipeg.

Q. A cet effet?—R. C'est possible.

M. Sutherland:

Q. Monsieur Turnbull, vous avez cité M. O'Connor comme une autorité, mais il n'a pas appuyé la déclaration qu'il a faite. J'ai cité les chiffres de Montréal à Toronto, 34c., et pour une moindre distance, à Oshawa, le taux est de 53c. Une différence de 19c. le cent livres. Croyez-vous que la déclaration de M. O'Connor justifie une discrimination semblable?—R. Si vous lisiez attentivement la déclaration de M. O'Connor je crois que vous verriez qu'elle justifie la discrimination. Je n'ai pas lu sa déclaration récemment. Je l'ai lue attentivement quand elle fut publiée et j'admets qu'elle m'a appris beaucoup de choses sur l'égalisation des taux. Je ne suis plus aussi familier avec la question.

Q. Il me semble difficile de comprendre qu'il faille exiger 19 cents de moins pour l'expédition par wagons complets, payables contre livraison, à 20 ou 25 milles plus loin.

M. Sales:

Q. Monsieur Turnbull, les prix du sucre exporté sont-ils aussi élevés que les prix domestiques?—R. Non, pas aussi élevés.

Q. Quelle est la différence?—R. Cela varie; je ne sais pas au juste ce qu'elle est. Avez-vous des chiffres sur le sujet?—R. Non, je n'en ai pas ici.

Q. Quelques-uns des autres témoins doivent nous les donner. Voulez-vous en faire autant pour la même période?—R. Je m'en ferai un plaisir.

Le président:

Q. Nous vous remercions d'être venu, monsieur Turnbull; y a-t-il autre chose que vous aimeriez à dire?—R. Si vous le permettez. C'est peut-être une répétition, mais j'espère ne pas prendre plus de dix minutes. C'est à propos de votre télégramme et la façon dont j'ai fait mes calculs. Les deux principaux

facteurs qui déterminent le prix du sucre raffiné sont le prix du sucre brut et les frais de raffinage. Le raffineur ne peut rien quant au premier de ces facteurs. Le prix du sucre brut vendu à l'industrie canadienne est réglementé par le prix courant à New-York. Le prix new-yorkais varie de temps en temps. Probablement les plus importants de ces facteurs sont le rendement de la récolte cubaine, la demande de sucre raffiné aux Etats-Unis, la demande pour l'exportation aux marchés européens et les prévisions des bureaux gouvernementaux quant aux facteurs énumérés.

Je prendrai ces facteurs dans l'ordre susdit les étudiant à la lumière des chiffres réels et estimatifs portant sur la quantité disponible à Cuba cette année et l'an dernier. Le 31 décembre 1921 il restait non vendu 1,225,000 tonnes de sucre brut cubain.

Le président:

Q. A quelle date?—R. Le 31 décembre 1921. La récolte de 1922 s'éleva à 3,996,000 tonnes, ce qui donnait un approvisionnement disponible de 5,221,000 pour 1922. Il restait à Cuba le 31 décembre 1922 seulement 8,500 tonnes de sucre brut non vendu. Les prévisions de la récolte de 1923 étaient de 3,600,000 tonnes, soit un total disponible de 3,608,500 tonnes seulement. Cela signifie que l'industrie du sucre en 1923 aura un déficit de 1,612,500 tonnes ou environ 28 p. 100 de moins qu'en 1922.

Q. La récolte cubaine?—R. La récolte cubaine. Et c'est la récolte qui nous affecte le plus ici. Je suis d'avis que l'intelligence qu'avaient les producteurs cubains de cette rareté explique dans une grande mesure la forte avance des prix du sucre depuis janvier dernier. Il est clair, à mon avis, que l'excédent de la demande sur l'offre produit l'augmentation des prix.

Q. Pardonnez-moi de vous interrompre. Un des raffineurs nous a donné une liste des sucres bruts qu'il a achetés cette année. Sans mentionner les montants, disons que seulement trois venaient de Cuba et le restant d'autres endroits des Antilles et de l'Amérique du Sud. Dites-nous s'il est possible que vous donniez trop d'importance à Cuba?—R. Je ne le crois pas. C'est la récolte cubaine qui affecte le prix du sucre. Peu importe où nous achetons le sucre, à Cuba ou dans les Antilles.

M. Sales:

Q. Vos commandes comportent des milliers de tonnes. Je constate que vous paraissez l'acheter par cargaisons.—R. Nous achetons par cargaisons le sucre qui n'est pas soumis au tarif préférentiel, c'est-à-dire le sucre cubain, le sucre de Saint-Domingue et le sucre des Antilles. Ces sucres constituent la plus grande partie de notre approvisionnement.

Q. Et vous l'achetez à la bourse de New-York?—R. Nous l'achetons par l'agence new-yorkaise, la bourse américaine. Ce sont les prix américains qui prévallent et nous payons le sucre en monnaie américaine.

Q. Si vous commandez 10,000 tonnes il faudrait peut-être trois navires pour transporter cette quantité?—R. Nous achèterions une cargaison à la fois.

Q. Vous l'achetez avant l'expédition?—R. Nous l'achetons d'un courtier new-yorkais qui achète une cargaison quelque part. Le vapeur se rend à l'endroit, charge le sucre et revient.

Q. Faites-vous la spéculation?—R. Pas du tout. Nous achetons seulement pour satisfaire la demande.

Q. Pourquoi pas?—R. Je ne crois pas qu'il soit légitime pour un raffineur de sucre de se livrer à la spéculation.

Le président:

Q. Cela comporte trop de risques?—R. Beaucoup trop de risques.

[M. Turnbull.]

Q. Vous nous avez peut-être donné ce renseignement. Vous êtes actuellement approvisionné pour combien de semaines à l'avance?—R. Il nous faut garder au moins l'approvisionnement d'un mois, et cet autre sucre nous arrive continuellement.

M. Clifford:

Q. Monsieur Turnbull, achetez-vous toujours à la tonne?—R. Toujours à la cargaison, oui; mais le prix est tant le cent livres. Nous ne voyons pas de source d'où l'on puisse combler la rareté dont nous avons parlé, à moins qu'il y ait augmentation correspondante du rendement de la betterave à sucre en Europe et en Amérique, mais il convient de noter que le sucre raffiné provenant de cette source ne peut être mis sur le marché avant l'automne. On estime qu'il y a une forte augmentation dans la culture des betteraves, mais il est assez difficile de prédire avec un certain degré de certitude quel sera le rendement. La température peut intervenir et la récolte de betteraves au lieu d'être plus abondante pourrait bien être diminuée. Nous ne pouvons rien prédire.

Le président:

Q. Que pensez-vous des chiffres suivants tirés d'un mémoire soumis par M. Doherty, le représentant de l'Institut agricole à l'emploi de notre gouvernement? Il estime le rendement de 1921-22 à 20,225,000 tonnes et celui de 1922-23 à 19,356,000 tonnes, soit une diminution d'environ un million de tonnes. Cela représente votre opinion, n'est-ce pas?

M. Sales:

Q. Monsieur Turnbull, cette situation ne serait pas de nature à jeter la panique ou l'alarme dans l'esprit des consommateurs au point de les induire à augmenter leurs achats? Ils devraient être assez prudents pour ne pas acheter en trop grande quantité et attendre le sucre de betterave à l'automne?—R. Je ne crois pas que l'on doive craindre qu'il se produise une grande rareté. Je crois qu'il y aura assez de sucre pour répondre aux besoins; il y en a toujours assez. Quand il en manque les prix montent tellement que la consommation diminue jusqu'à la nouvelle récolte.

Q. De sorte que le public ne devrait pas se laisser frapper de panique et accroître ses achats? Il conviendrait peut-être d'avertir le public.—R. Je crois que cette mesure serait sage, bien que je ne sois pas l'avocat des organisations publiques à qui il incombe de donner les avertissements, car les sucreries sont administrées par des gens qui connaissent leur affaire et qui, dans leur propre intérêt, s'efforce de satisfaire leurs clients et qui y réussissent généralement.

Q. Monsieur Turnbull, je me place à ce point de vue que les témoignages entendus aujourd'hui démontrent qu'il y a rareté et si on lançait la nouvelle aux quatre vents du ciel, il est possible que cela provoquerait une course sur les épiceries qui ferait inévitablement monter les prix.—R. Oui, ce serait le résultat inévitable.

Q. De sorte qu'il serait sage d'avertir le public par voie de la presse?—R. C'est possible.

Le président:

Q. Envisagez-vous la situation de cette façon, monsieur Turnbull, que le rendement est moindre que l'an dernier d'au plus 5 p. 100; que bien qu'on ait raison de prévoir une augmentation des prix il n'y a pas lieu de craindre que l'approvisionnement n'est pas suffisant pour répendre aux besoins pourvu qu'on diminue légèrement la consommation. Comprenez-vous la situation de cette façon?—R. Bien, je crois qu'il sera difficile de réduire la consommation. L'enchérissement réduira inévitablement la consommation, mais je crois qu'il serait

difficile de la réduire autrement. J'en viendrai à ce point au cours de ma déclaration.

Q. Très bien. Continuez.—R. Bien qu'il y ait diminution dans l'offre, l'industrie aux Etats-Unis subit l'assaut d'une demande augmentée causée par l'augmentation de la population et de la prospérité. On constate qu'il se manifeste un facteur important aux Etats-Unis: on y jouit actuellement d'une grande prospérité. La construction indique la prospérité d'un pays. La construction est actuellement plus active aux Etats-Unis que depuis nombre d'années. Cela signifie qu'il circule beaucoup d'argent dans le peuple et c'est le peuple qui consomme le plus de sucre. Je ne puis concevoir que cette ère de prospérité manquera de faire monter les prix sans pour cela diminuer la consommation avant ou à moins qu'ils n'aient atteint un niveau très élevé, comme cela arrivera inévitablement. Ce facteur exerce une certaine influence, bien que moins prononcée que le facteur que nous venons de mentionner.

Bien que l'on anticipe une augmentation notable de la récolte de betteraves en Europe, celle-ci ne sera pas disponible avant l'automne prochain. Nous attendons donc qu'il y ait une forte demande pour l'exportation des Etats-Unis jusqu'à la fin d'octobre, alors que les sucres de betteraves diminueront la rareté.

Q. Vous dites qu'il y a une forte demande des pays étrangers?—R. Je veux parler de l'Europe. A mon avis, il y aura à bref délai une forte exportation en Europe; et cela donnera de l'activité au marché, parce que l'Europe a besoin de sucre, et elle ne pourra en produire avant la récolte de betteraves; quand cette récolte viendra sur le marché, les prix baisseront quelque peu.

M. Sales:

Q. Voulez-vous parler de l'Allemagne, de la France, de la Belgique et de l'Autriche?—R. De tous ces pays.

Q. Ont-ils de l'argent pour payer?—R. L'année dernière, ils ont réussi à s'en procurer et je crois qu'ils feront de même pour cette année. C'est un article de consommation nécessaire, et ils ne peuvent s'en passer. La publication des estimés et des prévisions par les bureaux du gouvernement et par les enquêteurs est à mon avis une pratique dangereuse, car d'une manière générale elle induit les gens à spéculer. Nous avons eu ce résultat l'année dernière à la suite des prévisions de M. Hoover, et l'industrie canadienne gardera longtemps le souvenir de l'année 1920, alors que notre ministère du Commerce a conseillé aux gens de se faire des provisions de sucre. La demande a tellement augmenté que les raffineurs ont été forcés d'acheter de très fortes quantités de matériaux bruts à des prix élevés pour satisfaire la demande anormale ainsi créée. Lorsque ces matériaux bruts furent arrivés, la demande cessa, et les raffineurs restèrent embarrassés de ce surplus acheté à prix forts. Ils ont fait des pertes si fortes qu'ils ont presque été ruinés, et le fardeau de cette dette se fait encore sentir et peut devenir fatal.

Avant de parler du coût du raffinage et de la distribution, je veux vous démontrer que le public canadien n'a pas été obligé de payer le total de l'augmentation dans les prix des matériaux bruts. L'augmentation de ceux-ci a été de $3.25 le 100 livres, ce qui impliquerait naturellement une augmentation de $3.70 dans le prix du sucre raffiné, quand de fait l'augmentation de ce dernier n'a été que de $3.10. Cela signifie une perte de 60c. supportée par la compagnie Acadia.

Le président:

Q. 60c. du cent livres?—R. Oui, c'est la part de l'augmentation que les raffineurs ont dû payer. Les raffineurs ne désirent pas que les prix soient élevés, c'est plutôt le contraire. Ce que l'industrie canadienne en général désire le plus,

[M. Turnbull.]

c'est l'augmentation du rendement, comportant une augmentation de la consommation, et celle-ci à son tour est favorisée par les bas prix. Les raffineurs du Canada ont aujourd'hui un pouvoir de production qui dépasse de beaucoup les besoins du marché domestique.

Q. De combien cette capacité est-elle au-dessus des besoins du marché domestique?—R. Je dirais d'au moins 50 p. 100.

Q. C'est certainement plus que cela?—R. Bien, disons 60 p. 100.

Q. Prenez le total de la capacité productrice des raffineries: il y en a six?—R. Oui, monsieur.

Q. Quelle est votre capacité de rendement?—R. Un million de livres par jour, ce qui fait trois cents millions de livres par année.

Q. Voilà pour la compagnie Acadia; prenez maintenant votre voisin de Saint-Jean, il ne doit certainement pas se laisser dépasser par vous qui venez d'Halifax; quelle est la production de celle de Saint-Jean?—R. Si le colonel Hobbins ne m'en veut pas de le dire, je crois qu'il a coté sa production à 375 millions.

Q. Puis il y a la compagnie St. Lawrence à Montréal?—R. Je crois que la capacité de celle-ci est à peu près la même, je ne sais au juste.

Q. Disons qu'elle est d'environ 375 millions. Viennent ensuite la Redpath et la Canada?—R. Leur production est aussi à peu près la même.

Q. Il y en a encore une autre?—R. La Dominion.

Q. C'est une raffinerie de sucre de betteraves, quelle est sa production?—R. 375 millions.

Q. Il y a encore la raffinerie de la Colombie-Britannique?

M. Sales: Quelle est sa production, monsieur Munro?

M. Munro: Je ne sais; on l'a évaluée à 225 millions.

Le président: Si nous ajoutons tout cela, nous arrivons près des deux billions; quelle est la consommation annuelle du Canada?—R. Environ 800 millions.

Q. Votre capacité de production est de deux fois et demie la consommation, de sorte que lorsque vous dites qu'elle dépasse fortement la consommation, vous parlez en termes très modérés?—R. C'est vrai: elle dépasse de beaucoup la consommation.

Q. Je ne fais pas de remarques sur l'inexactitude, mais sur la modestie de vos expressions?—R. Une semblable situation est parfois tout à fait inévitable dans un jeune pays en voie de développement, surtout de l'étendue du Canada. Je ne puis parler avec certitude que pour la compagnie que je représente, mais je crois qu'elle s'applique aussi aux autres compagnies. La seule chose que nous désirons, c'est l'augmentation de la consommation domestique, et nous sommes d'avis qu'après l'augmentation de la population, les bas prix sont le principal facteur pour arriver à ce but. Il y a un autre fait relatif à notre industrie que je veux mentionner. Presque tous les acheteurs de sucre raffiné, se tiennent au courant, par l'entremise de nouveaux bureaux, des conditions du marché autant que les raffineurs eux-mêmes, et sont aussi bien placés pour prévoir les hausses et les baisses. . .

Q. Il y en a très peu qui soient aussi bien renseignés que vous-même?—R. Ils sont aussi bien renseignés que les raffineurs sur les variations du marché.

Q. Les épiciers?—R. Oui; les renseignements sont lancés par radio dans tout le pays. Ces rapports viennent de New-York et autres endroits, de sorte qu'ils sont tous bien informés.

Mais il y a une différence très importante, et c'est que les raffineurs doivent faire leurs achats de matériaux bruts au moins un mois à l'avance, tandis que les acheteurs de sucre peuvent se faire délivrer leur commande immédiatement. . .

[M. Turnbull.]

Q. Mais le fait que vous achetez un mois à l'avance ne comporte-t-il pas autant d'avantages que d'inconvénients, et n'avez-vous pas autant de chances de voir venir une hausse qu'une baisse?—R. Je ne le crois pas; nous devons acheter en grandes quantités; si le marché vient à la hausse, tout va bien, mais quand le marché tombe nous avons une forte quantité de marchandises en magasin.

Q. Je puis me tromper, mais il me semble que si vous prenez soin de bien faire vos achats, de donner vos commandes un mois avant vos concurrents des Etats-Unis, il y a autant de chances que le marché se mette à la hausse qu'à la baisse durant ce mois?—R. Non, un mois, c'est trop long.

Q. Trente jours dans tous les cas, ou trente et un?—R. Il peut se passer bien des choses dans un mois.

Q. Pourquoi y a-t-il plus de chances de baisse durant ces trente jours que de chances de hausse? Je dirai de prendre un certain nombre d'années, et les chances que vous avez de faire quelque profit en achetant un mois d'avance sont égales aux risques de perdre par suite d'une baisse?—R. Je ne le crois pas; je ne puis accepter cette hypothèse.

Q. Pourquoi, s'il y a une tendance à la baisse, il doit y avoir une tendance à la hausse, car les prix tendent toujours vers un certain niveau?—R. Oui, mais si vous connaissiez la mentalité du public acheteur, vous pourriez savoir le juste moment où les prix deviendront stables et cesser vos achats, mais les raffineurs restent avec leur sucre.

Q. Les commerçants de gros ne partagent-ils pas ce risque avec vous? Ils vous commandent une charge de wagon de sucre; combien leur faut-il de temps pour le distribuer?—R. Cela dépend de l'endroit où ils se trouvent.

Q. L'acheteur commande d'après la liste de vos prix à Halifax?—R. Oui.

Q. Pendant que le sucre se rend à Winnipeg, il se passe quelques jours?—R. Oui.

Q. Et le marché peut changer à son détriment?—R. Oui, mais pas dans la même proportion que pour les raffineurs qui opèrent sur des quantités beaucoup plus fortes.

Q. Mais le même élément s'y trouve?—R. Il y a le même élément, mais le résultat n'est pas du tout le même. Il en résulte que l'acheteur de sucre raffiné achète en grandes quantités quand le marché est à la hausse et ne commande que de très petites quantités, juste pour fournir à la demande, quand la baisse se fait sentir. Il prélève la part du lion dans les temps de hausse et évite une grande partie des pertes quand le marché est faible. La *Merchants Consolidated* que vous mentionnez est un exemple de ce que je veux vous faire remarquer.

Le président:

Q. Alors on ne peut vous blâmer d'une manière générale, et pourquoi punir uniquement cette compagnie?—R. Elle n'est pas la seule; mais elle est plus coupable que l'ensemble de nos clients; il n'y a pas de doute à ce sujet. Le raffineur ne retire qu'une part relativement petite des profits et doit supporter la plus forte partie des pertes dans les temps de baisse.

Le deuxième point sur lequel le comité désire avoir des renseignements est le suivant: quelles sont les relations entre les raffineurs de ce pays et ceux des autres pays.

Q. D'une manière générale, la seule relation qui existe entre l'industrie canadienne et celle des pays étrangers est celle de l'acheteur et du vendeur. A part de la quantité relativement petite de sucre de betterave produit au Canada, ce pays dépend des Indes occidentales, y compris Saint-Domingue et Cuba, pour son approvisionnement de sucre brut, et les raffineurs canadiens doivent acheter ces sucres sur le même marché, aux mêmes prix et d'après les mêmes

[M. Turnbull.]

termes que les raffineurs américains. Une grande partie du sucre consommé au Canada est raffiné des produits bruts récoltés dans les Indes occidentales anglaises et par conséquent sujets aux taux du tarif préférentiel anglais. La préférence s'élève à 85c. du 100 livres. En pratique, l'exportateur des Indes occidentales anglaises retire tout ou presque tout le résultat de cette préférence. Quand les produits bruts de Cuba sont cotés à $6.50, les sucres sujets à la préférence se vendent $7.30 à $7.35. Le prix à l'acquitté est donc pratiquement le même pour le raffineur canadien, que le sucre soit importé en vertu de la préférence anglaise ou sous le tarif ordinaire.

Il est probable que par suite de notre voisinage avec une nation de 110,000,000, il se produit des relations peu apparentes entre l'industrie canadienne et celle des Etats-Unis. La pénurie de produits bruts amène des achats pour fins de spéculation aux Etats-Unis, et le volume des achats faits ici augmente de pair. Règle générale, le commerçant canadien se ressent de cette situation et augmente ses achats.

M. Sales:

Q. Vous êtes d'opinion que la spéculation a une influence considérable?—R. Pour toute denrée importante comme le sucre il faut s'attendre à subir l'influence de la spéculation.

Q. On a répété bien des fois que la hausse du sucre était tout à fait naturelle et ne résultait que de l'application de la loi de la demande et de l'offre?—R. La hausse a été toute naturelle.

Q. Et vous dites qu'il s'est fait de la spéculation?—R. La spéculation a produit un lot de fluctuations, mais les conditions naturelles ont produit la hausse constante des prix.

Q. La spéculation a déclanché la hausse?—R. Je suis d'avis que c'est certainement le bureau du commerce des Etats-Unis qui a déclanché la hausse et non pas le spéculateurs; ceux-ci ont attendu leur chance.

Le président:

Monsieur Turnbull, il serait peut-être juste de faire remarquer ici que les raffineurs de sucre semblent portés à la critique envers le gouvernement de leur pays, non pas le gouvernement actuel, mais le précédent, et aussi celui des Etats-Unis?—R. Nous avons probablement payé assez pour avoir le droit de critiquer. Il se produit une diminution semblable dans les deux pays quand les provisions sont en abondance. Peut-être que ces phénomènes ne sont pas à proprement parler des relations. Ce sont simplement des réactions qui se produisent par l'effet du voisinage.

Je ne puis parler avec certitude que pour la compagnie que je représente, mais je puis dire sans hésiter que le prix du sucre raffiné au Canada n'est pas fixé d'après celui des Etats-Unis. La base des prix canadiens est le prix à l'acquitté des matériaux bruts plus le coût du raffinage et de la distribution. La marge de profit ajoutée au prix du produit brut est toujours petite, n'a jamais dépassé un cinquième de cent par livre pour une période assez longue, et en aucune occasion elle n'a été portée au delà d'une quantité minime. Je ne fais peut-être que répéter ce qui a déjà été dit, mais il me semble qu'il y a quelques points qui n'ont pas été touchés.

Q. Nous sommes très intéressés; ce n'est pas ennuyeux du tout.

Le TÉMOIN: Il y a une autre chose sur laquelle je crois qu'ils y a un malentendu, et c'est au sujet de l'autorité que vous avez citée, MM. Willett & Gray, et de la circulaire que vous avez lue; je suis un profond admirateur de Willett & Gray, et je les lis souvent, mais quand vous avez donné la date de cette circulaire, je me suis rappelé ce que vous lisiez, et je voulais vous faire remar-

[M. Turnbull.]

quer une chose que vous semblez ignorer, et c'est que ces messieurs évaluent encore la récolte cubaine à quatre millions de tonnes.

Le président:

Q. Oui, le 26 avril, je n'avais pas remarqué cela.—R. Aujourd'hui il n'y a pas une seule autorité de bonne réputation qui accorde à Cuba plus de 3,750,000 ou 3,760,000 tonnes, et je crois que la vérité, d'après les meilleures autorités appuyées par l'opinion publique, c'est que cette récolte ne dépasse pas 3,600,000 tonnes.

Q. Je puis dire que je n'ai jamais examiné les statistiques à propos des récoltes de sucre si ce n'est avant-hier, et je prends ce que j'ai devant moi.—R. Je crois qu'il y a une autre chose qu'il faut remarquer dans cette publication si vous ne voulez pas être trompé, et c'est le fort surplus noté au bas de la page, celui des Indes occidentales anglaises; la production du sucre dans ces îles est d'environ trois cent mille tonnes plus élevée que dans le premier estimé publié par Willett & Gray. Les Indes anglaises consomment pratiquement tout le sucre qu'elles récoltent et elles n'en exportent pas; si elles produisent trois millions de tonnes, elles en consomment trois millions de tonnes; et si elles ne produisent que deux millions et demi, elles se contentent de ces deux millions et demi.

Q. Elles ne sont pas réellement un facteur pour votre approvisionnement? —R. Non, mais ce chiffre noté au bas de la page se trouve assez élevé.

Q. Permettez-moi une question; supposons que ce soir vous rêvez que ce serait une excellente chose de baisser le prix du sucre de 50c le cent livres, vous croiriez-vous obligé en vous éveillant le matin de dire à M. Drummond, M. Houson, M. Hobbins et à M. McConnell, en supposant que vous seriez dans le même hôtel, ce que vous avez l'intention de faire?—R. Pas du tout.

Q. Vous garderiez cette idée pour vous-même?—R. Je la garderais certainement, mais ils la connaîtraient probablement par les courtiers de la même manière que je connaîtrais leur idée s'ils voulaient faire un changement dans les prix. Je connais ordinairement les changements de prix par quelqu'un qui a entendu un raffineur dire qu'il a augmenté ses prix, ou ce qu'il a l'intention de faire; alors je dis...

Q. Vous diriez que dans l'intérêt des consommateurs, vous devez agir de manière que les prix restent les mêmes?—R. Je le ferais ou ne le ferais pas, suivant ce qui me conviendrait de faire.

Le président:

Q. Nous vous remercions beaucoup. Nous avons un monsieur de Québec qui doit nous parler du bétail.

M. Louis Fortin est assermenté et interrogé.

Le président:

Q. D'où venez-vous?—R. De Québec. Je suis ici à titre de gérant de la Commission du port de Québec.

Q. Et vous avez quelques faits à nous présenter que vous croyez être dans l'intérêt des agriculteurs du pays?—R. Oui, monsieur. Je veux vous parler au point de vue agricole et national, et j'ai préparé un exposé que je vais vous lire avec votre permission.

"Mon but en comparaissant devant vous est de vous prouver les multiples avantages qui résulteraient pour les producteurs canadiens (et en particulier ceux de l'ouest) de l'utilisation du port de Québec pour expédier sur les marchés d'outre-mer le bétail canadien.

[M. Turnbull.]

Equipement.—Nous avons à présent tout l'équipement nécessaire pour recevoir, nourrir et transborder le bétail le plus rapidement et économiquement possible. Nous avons récemment transformé un de nos grands hangars situés directement sur le fronteau d'eau, en une cour pouvant recevoir et servir à l'alimentation de 2,000 têtes de bétail. On peut les faire descendre directement des wagons dans cette cour, et de là les transborder sur le vaisseau, sans qu'il soit nécessaire de les transporter ou de les charger une seconde fois, et il est tout au plus besoin de les faire marcher sur une longueur de 50 pieds pour aller au vaisseau. Dans les autres ports, y compris New-York, Montréal et Saint-Jean, les cours à bestiaux sont placées à une distance considérable du point de chargement, ce qui signifie deux et même trois manœuvres des mêmes animaux, car à New-York, il faut se servir d'allèges pour transférer les animaux sur les océaniques.

Transport par chemin de fer.—En expédiant par le Transcontinental de tout point situé à l'ouest de Fort-William, l'expéditeur se trouvera à épargner 18 heures sur le temps du parcours, c'est-à-dire qu'il faut dix-huit heures de moins pour aller de Winnipeg à Québec que de Winnipeg à Montréal. Pour aller de Winnipeg à Montréal, il faut 90 heures en moyenne, et pour se rendre à Québec, il suffit de 72 heures. Le Transcontinental passe dans une région où la température est beaucoup plus fraîche, les courbes et les rampes sont plus faciles ou moins fortes que sur tout autre chemin de fer, puisque ce fut le but principal de la construction de ce chemin afin de permettre aux locomotives de traîner le plus grand nombre de wagons. Ces conditions favorables: le transport plus court, une température plus égale, l'absence de balancement, diminuent la perte de poids et les risques de maladie pour le bétail.

Le Transcontinental a en outre un service des plus parfaits pour abreuver et nourrir les animaux le long du trajet de Winnipeg.

Perte de poids.—Il a été évalué par des experts que la perte moyenne de poids pour un bœuf est de 100 livres entre Winnipeg et Montréal, et les animaux gras perdent 10 p. 100 de leur poids total. Ces mêmes experts nous disent que par suite des conditions ci-dessus mentionnées, la dépréciation entre Winnipeg et Québec est d'environ 75 à 80 livres, ce qui épargne 20 à 25 livres pour chaque bœuf.

Mortalité sur les vaisseaux entre Montréal et Québec.—Permettez-moi d'attirer votre attention sur le fait suivant. A Montréal, par suite des conditions de la navigation et du mode de chargement, le bétail doit rester à bord du vaisseau de 12 à 24 heures avant que le vaisseau laisse le port, et comme les expéditions se font surtout vers le milieu de l'été, les animaux souffrent beaucoup de la chaleur et du manque d'air. Si vous ajoutez ensuite le trajet entre Montréal et Québec, ce qui prend encore 12 heures, on ne peut douter que la santé des animaux s'en ressente sérieusement. C'est tellement le cas qu'on a calculé que pratiquement tous les cas de mortalité chez les animaux ont lieu sur le vaisseau entre Montréal et Québec, et qu'aussitôt que le vaisseau est rendu dans l'eau salée, à environ une heure en bas de Québec, la perte est pratiquement nulle. Cette condition est si bien connue des compagnies d'assurance qu'elles ont récemment établi un taux de $62\frac{1}{2}$c. pour le trajet entre Montréal et Liverpool, tandis qu'il n'est que de $31\frac{1}{4}$c. à partir de Québec.

En dépit de ces avantages et d'autres de moindre importance, malgré que les expéditeurs de l'ouest du Canada, y compris l'association des producteurs de grain, aient exprimé le désir d'expédier leur bétail par le port de Québec, puisqu'ils sont convaincus qu'il en résulterait un fort avantage pour eux, les compagnies de navigation ont jusqu'à présent refusé de fournir le tonnage nécessaire. En maintes occasions, ces compagnies ont allégué des raisons que j'appellerai

[M. Louis Fortin.]

puériles pour refuser. Elles ont dit qu'il leur fallait payer des droits de quaiage et d'ancrage dans le port de Québec, et que par suite leurs dépenses seraient plus fortes. Les commissaires du port ont répondu qu'ils consentaient volontiers à enlever les frais de quaiage et d'ancrage. Elles ont mentionné ensuite les frais de remorquage, et les commissaires du port ont offert de faire le remorquage à leurs frais. Il a été dit qu'il résultait une perte de temps en prenant une partie de la cargaison à Montréal et en venant la compléter à Québec. En réponse nous avons assuré d'abord que nous pouvions fournir une cargaison complète de marchandises les plus acceptables pour mettre avec le bétail. Nous avons par exemple l'outillage le plus perfectionné pour charger le grain, et cette année, grâce à un arrangement fait par les commissaires, nous sommes assurés d'une quantité constante de ce produit. Il en est de même pour le bois de sciage qui dans le passé a souvent été expédié de localités à l'est de Québec à Montréal, parce que les vaisseaux partant du Canada ne voulaient pas s'arrêter à Québec.

Dans les cas où il est nécessaire de prendre une partie de la cargaison, à Montréal, et de la compléter ensuite à Québec, nous prétendons que même dans ce cas il y aurait très peu de de temps perdu, puisque, règle générale, le bétail est la dernière partie de la cargaison que l'on met à bord, et invariablement il se produit des délais à Montréal.

M. Sales:

Q. Combien coûte le remorquage?—R. Il faut remorquer les vaisseaux dans le port et les en sortir. Nous offrons de payer ces frais, c'est-à-dire que les commissaires du port offrent de prendre cela à leur charge pour induire les compagnies à expédier le bétail par le port de Québec. Nous sommes assurés d'avoir toujours un approvisionnement de grain pour le reste de la cargaison. En réalité, nous avons 150,000 boisseaux de grain dans les élévateurs arrivé depuis ce printemps, et nous espérons en avoir tout le temps pour toute la durée de la saison.

Q. Ce grain vient par chemin de fer?—R. Oui.

Q. Avez-vous parfois de petits bateaux passant par Montréal et se rendant jusqu'à Québec—R. Oui, parfois. Nous en avons eu deux ou trois l'année dernière, mais la plus grande quantité de grain qui nous est arrivé l'année dernière est venue par le Pacifique.

Q. En avez-vous eu quand le port de Montréal était congestionné?—R. Non, monsieur.

Q. Les compagnies gardent leurs vaisseaux à Montréal et refusent de les envoyer à Québec?—R. Absolument.

Q. Il y avait alors beaucoup de place disponible dans l'élévateur?—R. Nous avions de l'espace pour prendre au moins un million et demi de boisseaux de grain. A Montréal, on charge le bétail la nuit entre 9 et 11 heures, et le vaisseau ne peut laisser le port avant le point du jour, et par conséquent le bétail reste sur le vaisseau, à la chaleur, tout près du quai, renfermé, n'ayant pas d'air pour respirer, et c'est pour cela qu'il en meurt tant entre Montréal et Québec.

Q. Mais n'en est-il pas de même pour Québec?—R. Non, monsieur. Le bétail reste à l'air libre, sur le quai, dans l'étable construite spécialement à cette fin sur le quai, et immédiatement avant le départ du vaisseau, on embarque le bétail, ce qui peut se faire en deux heures. J'oserais dire qu'on peut embarquer 500 têtes de bétail en moins de deux heures.

Q. Pourquoi les vaisseaux ne quittent-ils pas le port de Montréal durant la nuit?—R. Ils ne le font pas à cause du chenal. Ils partent pendant le jour.

Q. Et pour partir de Québec?—R. Ils peuvent le faire en tout temps, de nuit comme de jour.

[M. Louis Fortin.]

M. Forrester:

Q. Le chenal n'est-il pas éclairé?—R. Oui, mais il semble qu'ils ne veulent pas courir de risques. Mais c'est là un point sur lequel je ne puis parler avec autorité. (Lisant): A cause de ce fait le chargement doit se faire pendant la nuit. Les autres faits sur lesquels j'ai attiré votre attention, la mortalité entre Montréal et Québec, la perte de temps, l'économie dans la nourriture, font plus que contrebalancer, à notre avis, les prétendus inconvénients que les compagnies de navigation allèguent pour refuser d'arrêter à Québec pour compléter leur cargaison.

Pour illustrer plus parfaitement les désavantages factices qui nous embarrassent, permettez-moi de vous faire remarquer que le fret océanique sur le bétail est le même de Montréal à Liverpool que de Québec à Liverpool, c'est-à-dire $22.50, malgré que Québec soit de 180 milles plus près de la mer, et qu'en partant de Québec on réalise une forte économie de charbon et de temps, et que les frais de pilotage soient en notre faveur.

Enfin, après bien des démarches et en faisant toutes les concessions qu'il nous était possible de faire, nous avons réussi à intéresser à notre port les expéditeurs de bétail de l'Ouest et les producteurs, et à obtenir leur approbation de notre outillage et des facilités que nous offrons. Comme je l'ai déjà dit, nous sommes en position de transborder les animaux directement des wagons dans notre cour construite sur les quais, et de là sur les vaisseaux. Les expéditeurs sont anxieux de diriger leur trafic par cette voie et pourtant les compagnies de navigation nous déclarent qu'elles ne prendront pas le trafic dans notre port.

C'est pourquoi nous faisons appel à ce comité nommé pour prendre les intérêts de la population agricole et améliorer les conditions de cette industrie importante, afin qu'il puisse trouver une solution sur laquelle le Parlement se prononcera et qui sera d'un grand bénéfice pour la classe agricole et pour nos chemins de fer nationaux.

M. Sales:

Q. Garantissez-vous la véracité de tous ces allégués?—R. Oui monsieur, et je vais vous laisser ces documents.

Q. Il y aurait une économie de 18 heures par le Canadien National?—R. Oui.

Q. Vous supposez que les convois seront toujours en temps.—R. Certes, il faut mettre de côté l'hypothèse des accidents. Je crois avoir le plaisir de parler à monsieur Sales. J'ai été recommandé à vos bons offices par M. Power. Au sujet de cette question du transport, j'ai eu l'occasion de questionner le surintendant général du Canadien National à Québec, et il me dit qu'à part les arrêts, il peut faire descendre un train complet chargé d'animaux, de Winnipeg à Québec en beaucoup moins que 72 heures, mais il ne voulait pas dire combien d'heures en moins. Je sais d'après les employés, les conducteurs et les mécaniciens travaillant sur cette ligne—et j'ai eu l'avantage moi-même d'être expéditeur de trains pendant une couple d'années pour la division de Cochrane à Québec, et je connais dans tous leurs détails toutes les parties de cette division, et je puis vous dire qu'entre ces deux endroits il y a 456 milles, et que nous pouvons facilement couvrir cette distance en moins de 26 heures.

Q. Et maintenant entre Cochrane et Winnipeg?—R. Il y a quatre divisions entre Cochrane et Winnipeg, et les autorités prétendent qu'elles peuvent couvrir cette distance en 28 heures. Certes, si on arrête à Armstrong, cela se trouvera en sus du temps de marche, si on arrête cinq ou six heures pour nourrir le bétail, car il faut que les expéditeurs fassent nourrir le bétail et lui assurent un soin approprié.

Q. Comment est la ligne entre Cochrane et Québec?—R. C'est l'une des meilleures qui existent, et le trafic est très peu actif; on pourrait aller plus vite avec les trains d'animaux qu'avec les convois de voyageurs.

Q. Combien y a-t-il d'arrêts à faire?—R. A part les stations régulières, de Cochrane, il y aurait O'Brien; de là, Doucet, puis Parent, Fitzpatrick et Québec.

Q. Avez-vous une station du nom de Power sur cette ligne?—R. Non monsieur, cette station est plus bas encore.

M. Bouchard:

Q. Avez-vous lu le témoignage de M. Sommerville rendu jeudi le 10 mai?—R. Oui monsieur.

Q. Appuyez-vous ce qu'il a dit?—R. J'ai lu les déclarations de M. Sommerville avec grand plaisir et j'appuie entièrement ce qu'il a dit. D'après ce que j'ai lu, il a fait des déclarations absolument conformes aux faits. Il a décrit les conditions telles qu'elles sont en réalité.

M. Sales:

Q. La commission a-t-elle eu des lettres des propriétaires de vaisseaux au sujet de leurs objections contre le port de Québec?—R. Je ne puis vous dire cela. Je ne sais pourquoi ils ne nous accordent pas nos demandes de tonnage. Les producteurs de l'Ouest, par l'entremise de leurs agents exportateurs, ont déclaré qu'ils étaient prêts à nous donner de quarante à cinquante mille têtes de bétail cette année. Ils veulent expédier par le port de Québec, mais il semble que les compagnies de navigation ne sont pas prêtes à faire escale à Québec, et il faudrait une procédure quelconque pour nous venir en aide et nous mettre sur le même pied que Montréal sous le rapport du tonnage.

Q. Avez-vous quelques documents dans lesquels on refuse d'arrêter à Québec?—R. Oh oui, nous en avons.

Q. Vous leur avez écrit et ils vous ont répondu?—R. Nous leur avons écrit et ils nous ont répondu qu'ils ne pouvaient nous accorder d'espace sur les vaisseaux pour expédition du port de Québec, malgré que le 23 de ce mois, ou plus tard peut-être, il nous soit possible d'offrir aux membres du comité de venir à Québec pour être témoins du premier départ d'animaux que nous avons reçus de l'Association des producteurs de grain, et pour lesquels nous avons réussi à avoir de l'espace. M. Kennedy a trouvé de l'espace pour 200 têtes de bétail qui devront partir le 23 ou le 24 de ce mois.

Q. Il serait mieux pour nous de choisir le 24.—R. Je ne sais pas exactement la date.

Q. Le 24 est un jour de congé pour nous.

M. Bouchard:

Q. Pouvez-vous nous laisser savoir exactement la date du départ?—R. Oui. Je vais m'en assurer demain et vous le laisser savoir.

Q. Combien de fois faut-il abreuver les animaux entre Winnipeg et Québec par le Transcontinental, et combien de fois sur les autres lignes jusqu'à Montréal?—R. Je puis dire les postes désignés pour nourrir les animaux sur le Transcontinental entre Winnipeg et Québec, mais je ne puis le faire pour le trajet de Winnipeg à Montréal. Je ne suis pas prêt à répondre à cette question.

Q. Mais n'est-ce pas un fait qu'il faut nourrir les animaux à toutes les 36 heures?—R. Oui.

Q. Si vos chiffres sont exacts, on peut ne les nourrir que deux fois entre Winnipeg et Québec, il faudra le faire trois entre Winnipeg et Montréal.—R. Je comprends qu'on les nourrit quatre fois entre Winnipeg et Montréal.

[M. Louis Fortin.]

Q. Combien de fois faudra-t-il le faire sur le Transcontinental?—R. Il faudra les nourrir à Armstrong, Cochrane et Québec.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser à M. Fortin?

M. Bouchard:

Q. N'est-il pas vrai qu'on a fait cette année des arrangements pour qu'un certain nombre de barges à grain apportent à l'élévateur de Québec une quantité constante de grain?—R. Oui. Il y a un contrat pour 15,000,000 de minots qu'on doit apporter dans notre port.

M. Hammell:

Q. Est-ce que le grain fait partie de la cargaison des vaisseaux transportant des animaux?—R. Oui, du grain et du bois.

Q. Quel est ce contrat pour 15,000,000 de minots?—R. Il a été passé avec Thompson et Earle. Cette quantité est à part du montant transporté par chemin de fer, et ne me concerne pas.

M. Forrester:

Q. Ce grain vient par bateaux?—R. Je ne puis le dire avant qu'il soit rendu à Québec. Qu'il vienne par terre ou par eau nous devons l'avoir, car nous avons passé un contrat dans ce sens.

Le témoin se retire.

Séance délibérative

Le PRÉSIDENT: Le comité siège maintenant en séance délibérative. Hier j'ai eu une entrevue avec un monsieur qui a beaucoup connu l'Ouest. Il dit qu'il ne veut pas divulguer son nom, mais il a suggéré comme moyen d'aider les cultivateurs et en particulier ceux de l'Ouest, où il a vécu pendant quarante ans, qu'on devrait établir des postes de T.S.F. dans différentes parties du pays; ces postes pourraient émettre les rapports du marché, les nouvelles concernant l'industrie laitière, des concerts et autres choses de ce genre pour le bénéfice des cultivateurs vivant parfois à 25 milles des centres de distribution des journaux. Il dit qu'un certain montant d'argent voté dans ce but sur les fonds de l'Immigration serait bien placé.

L'hon. M. SINCLAIR: Cela pourrait être une source de perte de temps pour les gens. Ils s'amuseront à écouter la musique.

Le PRÉSIDENT: Oh! non, ces séances se donnent après les heures de travail.

M. CLIFFORD: Quelques cultivateurs ont maintenant des appareils récepteurs de T.S.F.

Le PRÉSIDENT: J'ai dit à ce monsieur que je soumettrais l'idée au comité et que nous pourrions l'étudier. Nous n'avons pas besoin de discuter cela maintenant, mais je vous demande d'y penser.

M. HAMMELL: Voulez-vous dire que le gouvernement devrait fournir des appareils aux individus?

Le PRÉSIDENT: Oh! non. Ce monsieur a dit: "Je suis allé dans l'Ouest il y a quarante ans, je connais ce pays et les gens qui l'habitent; il y a des femmes vivant sur des terres, loin du chemin de fer, qui ne peuvent se rendre peut-être qu'une seule fois par année à la ville la plus rapprochée, et si nous pouvions trouver un moyen de mettre ces femmes en communication avec les autres humains, nous leur rendrions un immense service. Je me rappelle que M. Garland, le député de Bow-River, nous a parlé des temps difficiles subis par ces gens, et il dit que la dernière chose dont se privent ces gens, c'est le téléphone,

parce que les femmes se trouvent en communication avec leurs voisines, malgré que la distance soit parfois de 15 milles. Vous pouvez considérer cela, messieurs. Demain matin, nous nous réunirons peu de temps après dix heures et demie pour entendre le professeur Mackintosh de l'université Queen. C'est un jeune professeur d'économie qui a fait une étude spéciale des marchés et de la distribution des denrées. Je crois que c'est un sujet important et je suis d'avis que toutes les universités célèbres du monde peuvent nous aider. L'université de Toronto nous a envoyé un homme que nous avons écouté avec beaucoup de plaisir, et l'université Queen nous envoie M. Mackintosh.

M. SALES: Allons-nous discuter la question des appareils de T.S.F. pour les gens du pays ou en avons-nous fini avec cette question?

Le PRÉSIDENT: Nous pouvons la discuter.

M. SALES: Parce que j'allais dire: nos gens ne veulent pas recevoir la charité; ils veulent seulement qu'on leur enlève une partie du fardeau qui les écrase afin de pouvoir se remettre sur leurs pieds de nouveau. Ils ne veulent pas de charité.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas du tout l'intention de ce plan.

M. SALES: Et lorsque les gens d'ici sont prêts à faire toute autre chose que celles qui pourraient leur venir en aide, il me reste peu de confiance.

M. McKAY: Mais si on installe ces appareils, notre ami d'ici pourrait envoyer une chanson qui pourrait être entendue dans l'Ouest.

M. SALES: J'allais répondre, mais je ne le ferai pas. J'ai une autre question à étudier, monsieur le président; M. Neill, le député de Comox-Alberni m'a raconté certaines choses qu'il a connues dans le commerce de la farine et des issues de grain ainsi que dans le commerce général et en achetant du sucre. On lui a refusé des marchandises parce qu'il ne faisait pas partie de l'association des épiciers; ils ne veulent pas l'accepter et il ne peut obtenir ce qu'il veut. Nous avons là un cas complet, messieurs. Il ne prendra que quelques minutes pour son témoignage et nous pourrions l'entendre demain.

Le PRÉSIDENT: Il peut venir demain.

M. SALES: Ou bien je vais le faire venir immédiatement, si vous le voulez.

M. MUNRO: Quand le rapport du comité sera devant la Chambre, il pourra dire ce qu'il veut.

Le PRÉSIDENT: Vous pourriez dire cela à M. Neill; s'il désire communiquer ses vues au comité, certes nous ne pouvons refuser d'entendre un membre de la Chambre; mais vous pouvez lui dire que nous sommes anxieux de terminer cette enquête, de rédiger notre rapport, et lorsque nous le présenterons à la Chambre, il pourra alors raconter ce qu'il veut dire puisqu'il aura un auditoire plus nombreux et son discours aura plus de publicité qu'en le mettant simplement dans le dossier du comité.

M. CALDWELL: Il y a ceci à considérer: si le sujet qu'il exposera est d'une grande importance sur laquelle le comité juge à propos de faire des recommandations, ce serait une raison de l'inscrire dans notre procès-verbal.

M. SALES: Il voulait me donner ces renseignements, mais je ne puis les inscrire au dossier simplement en les donnant ici.

M. McKAY: Nous avons déjà eu des témoignages sur ce sujet.

M. SALES: Si ce point est prouvé à notre satisfaction, messieurs, il est inutile de pousser plus loin.

M. McKAY: Il n'y a pas de doute à ce sujet dans mon esprit.

Le PRÉSIDENT: Je veux présenter le rapport avant la fin de la session.

M. McKAY: Je crois que nous pourrions abréger nos séances.

M. SALES: Très bien.

Le PRÉSIDENT: Je vous demanderai de faire ceci, messieurs: nous avons nos sous-comités. Je voudrais que les membres de ces sous-comités lisent les témoi-

gnages et préparent un rapport des faits les plus saillants et fassent leurs recommandations. N'est-ce pas une bonne manière de procéder, docteur?

M. McKay: Oui.

Le président: Je ne crois pas être obligé de revoir moi-même tous les témoignages et de faire rapport sur l'ensemble. Je voudrais plutôt avoir les rapports des sous-comités; pendant ce temps-là, je travaillerai moi-même sur les points que je considère les plus importants, et quand le travail des sous-comités me parviendra, je préparerai une compilation de l'ensemble, et le comité se réunira pour discuter le rapport. C'est un travail qui nous prendra quelques jours. Nous allons ajourner à dix heures et demie demain matin.

(A dix heures et demie du soir le comité s'ajourne jusqu'à 10.30 du lendemain matin, jeudi le 17 mai 1923.)

Chambre des Communes,
Salle de comité n° 268,
Jeudi, 17 mai 1923.

Le comité spécial institué pour s'enquérir des conditions agricoles par tout le Canada s'est réuni à 10.30 heures du matin, sous la présidence de M. McMaster, président élu.

Le président: Messieurs, je désire soumettre au comité une lettre qui me vient de l'*Ontario Beet Sugar Growers' Association*, de Chatham, Ontario. Elle porte la date du 14 mai 1923.

Pièce n° 212

"A. R. McMaster, deputé,
"Ottawa, Ontario.

"Cher monsieur,—S'il est du ressort de votre comité, notre Association vous prierait d'inclure dans votre rapport la décision de votre comité sur l'équité des prix que les producteurs de betteraves ont obtenus, dans la dernière saison, en Ontario, au regard de $7.12 la tonne qu'ont obtenu les producteurs du Michigan (je crois que $7.12 est bien le chiffre exact. En tout cas, je l'ai recueilli dans le journal de Wall Street). Il se peut que vous ignoriez l'existence d'un mécontentement profond chez les producteurs de betteraves à propos des prix obtenus pour ce tubercule. Le résultat en est que le nombre d'acres en culture a diminué considérablement. S'il s'est produit une majoration des prix cet hiver, la raison en est que l'on a consacré de grandes étendues au blé d'hiver et que à côté l'on a semé des betteraves au lieu de prendre trop de terrain pour la culture des céréales de printemps. L'intérêt que nous prenons à la question est dénué d'égoïsme. Nous aimerions voir cette industrie reposer sur des bases solides et saines, toutes les parties recevoir pleine et entière satisfaction et le grand public être protégé autant que possible.

"Bien à vous,
"J. L. DOUGHERTY,
"Secrétaire-trésorier."

J'ai répondu à ce monsieur en lui expédiant copie des témoignages fournis par les raffineurs de sucre et en ajoutant que si, lecture faite, il leur vient à l'idée

certains autres renseignements que je pourrais demander à M. Houson de me fournir, je me ferai un plaisir de faire tenir ces questions à M. Houson par la poste avec prière de faire réponse. Ce M. Houson a représenté la *Dominion Beet Sugar Company* devant nous.

M. McKAY: Ces gens ont soumissionné à un certain prix, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. McKAY: Tout était par-dessus bord. A quoi s'en prend-on?

M. ELLIOTT: Les producteurs réclament fortement. Ils ont été assez rebutés par les raffineurs. Ces derniers ont pratiquement tué la production de la betterave dans tout le comté de Waterloo, où l'on cultivait auparavant des milliers d'acres de betteraves. Aujourd'hui on n'en trouverait pas un seul acre.

M. SALES: Comment cela?

M. ELLIOTT: Grâce à des agissements malheureux. On a absolument maltraité le producteur à chaque pas. Ainsi on s'y prenait malhonnêtement pour juger de la qualité des betteraves. On s'y prenait malhonnêtement pour assurer la manutention des betteraves, du champ à l'usine où l'on nous coupait une certaine proportion de la tare. On prenait donc un boisseau de betteraves dont on enlevait à peu près tout, racines et enveloppe terreuse, et l'on faisait de ce produit incomplet l'échantillon réglementaire représentant le caractère de l'expédition que l'on attendait de vous. Le tort était en ce que l'on faisait un tri des betteraves, ce qui n'était pas équitable. Tout était dans leurs mains: choix de la marchandise et tout.

M. McKAY: N'y avait-il nulle protection en cette affaire de tri?

M. ELLIOTT: Pas le moins du monde. Malheureusement, je n'ai pu me trouver ici hier soir.

Le PRÉSIDENT: J'aurais souhaité apprendre la chose de votre bouche. M. Forrester se trouvait présent et il a posé quelques questions.

M. McKAY: Ces gens m'apparaissent comme des coquins.

M. ELLIOTT: Je me proposais de leur demander si leur tri de la marchandise était sans appel.

M. ELLIOTT: On accordait une indemnité sur le prix qu'on octroyait pour le sucre en janvier. De fait l'ennui provient de ce que l'on n'ait pas à l'époque mis la marchandise sur le marché, je veux dire l'approvisionnement de sucre en mains. L'effet en fut que l'on ne paya pas ce à quoi on avait droit pour la betterave, par une indemnité. Cette indemnité, à sa surface, est une bien bonne chose, mais n'empêche que la façon dont on la manipule nous met absolument à la merci des raffineurs.

Le PRÉSIDENT: J'aurais aimé à confronter le témoin avec les déclarations entendues.

M. MILNE: Avez-vous quelque idée du prix auquel il est possible de cultiver des betteraves à profit?

M. ELLIOTT: Cela varie. Le système en vogue à Waterloo veut qu'un producteur récolte une certaine quantité de betteraves. Si la main-d'œuvre vient à manquer, on nous la fournit et elle sert à l'émondage. Or cette main-d'œuvre nous coûte jusqu'à $28. J'ai déjà payé $28. Le travail de la culture retombe tout entier sur le fermier. Il fournit la semence et la compagnie fournit la main-d'œuvre dont les frais d'ailleurs retombent sur le fermier. Je me souviens d'une année où j'ai payé $28 l'acre pour le sarclage de mes betteraves, alors que le prix qu'on nous octroie varie d'une année à l'autre. Il s'agit en l'espèce d'un contrat dont l'aspect change avec les années. Je ne saurais dire ce que sont les conditions à l'heure présente.

M. MILNE: D'après ce que l'on nous a dit hier, le sucre de canne ne dépasse jamais 5c. la livre. Impossible de cultiver la betterave et d'établir la comparaison avec le sucre. Si le sucre de canne tombait au-dessous de 5c. la livre, le prix de la betterave allait. . .

M. ELLIOTT: J'ignore tout de l'affaire.

M. SALES: Il est bien malheureux que nous n'ayons pas su la chose hier soir.

M. ELLIOTT: Il m'a été impossible d'être présent hier soir, ce qui m'a fait perdre l'occasion de vous renseigner.

M. GARDINER: Je proposerais de demander à M. Elliott de rédiger un état que l'on incorporerait au procès-verbal et que l'on ferait ensuite tenir aux fabricants en les priant de revenir ici, s'ils le jugent à propos.

M. ELLIOTT: Je le ferais volontiers à condition que l'on m'autorise à me mettre en contact avec le secrétaire de l'Association des producteurs de betteraves.

Le PRÉSIDENT: J'aimerais à me rendre à votre demande mais il me reste une bonne partie de ma tâche à parachever.

M. SALES: Cela nous permettrait néanmoins de voir les deux faces de la question.

Le PRÉSIDENT: C'est vrai. Je suis bien prêt à me rendre au désir de M. Gardiner en me réservant de demander l'approbation des membres du comité sur ce que je vais proposer. Je propose donc que M. Elliott prenne le contact avec ceux qu'il jugera bon de consulter relativement aux réclamations des producteurs de sucre de betteraves sur l'attitude que prennent vis-à-vis d'eux les raffineurs; et si, après coup, M. Elliott trouve matière à investigation de notre part, nous nous y mettrons en entendant les deux parties. Si ceci rencontre votre assentiment, nous allons passer outre. Je demande donc à M. Elliott d'entrer en pourparlers avec ses amis les producteurs de betteraves et si, ensuite, il croit justifiées les doléances de ces derniers, nous pourrions faire venir ces gens de même que les raffineurs. Que vous en semble?

M. HAMMELL: Je proposerais que l'on télégraphiât au secrétaire de l'Association des producteurs de betteraves de l'ouest de l'Ontario de se présenter.

Le PRÉSIDENT: Je serais en faveur de l'autre façon de procéder. Laissons à M. Elliott le temps de conférer avec ces gens.

M. MILNE: Il me semble que ce comité prêterait à la critique s'il négligeait le moindrement l'aspect agricole de la question.

Le PRÉSIDENT: C'est justement là le sentiment de M. Sinclair. Je veux bien, quant à moi.

La proposition est adoptée.

WILLIAM ARCHIBALD MACINTOSH est appelé.

Le président:

Q. Professeur MacIntosh, vous occupez une chaire de conférences à l'Université Queen's, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Quelle est cette chaire?—R. Je suis professeur conjoint d'économie et directeur des cours du commerce et de l'administration à cette Université.

Q. Qui est l'autre professeur d'économie?—R. Le doyen Skelton est la tête dirigeante de ce service.

Q. Monsieur MacIntosh, depuis deux mois nous recueillons l'avis de personnes convoquées à venir ici relativement à l'agriculture, sur la distribution des produits et le coût de production des denrées au regard des prix obtenus pour ces mêmes produits. Je crois savoir que vous avez étudié la question de distribution et de vente et que vous avez des communications à nous faire sur ces sortes de choses. Je crois aussi que vous seriez disposé à suivre la routine de ce comité, à savoir, faire une déclaration rédigée d'avance pour répondre ensuite aux

questions. Je vous laisse entendre tout de suite qu'il sera fort possible que l'on vous interrompe au cours de votre exposé.

M. CALDWELL: Mais sans rudesse.

Le PRÉSIDENT: La rudesse n'est pas le fait de ce comité.

M. SALES: Réservons-la pour le comité des banques.

Le TÉMOIN: On m'a confié la question de la vente à l'Université. Or j'ai fait, il y a une couple d'années, un travail sur les ventes, et surtout sur les ventes en coopérative dans l'ouest canadien tout particulièrement. Ce que je sais sur la vente dans l'est canadien prête peut-être flanc à l'incertitude des données et manque certainement de précisions dans les détails. Du fait que ce relevé date déjà de quelques années, comme je viens de le dire, il se peut que je manque d'exactitude spécifique et des détails que vous aimeriez certainement à y trouver. Toutefois s'il m'est permis avant d'aller plus loin d'indiquer ce que je crois être la tenue générale de mes déclarations, je parlerai ainsi: on a eu ces dernières années , depuis la guerre spécialement, à faire face à une situation grâce à laquelle la circulation des produits connus comme entrant dans le commerce international a subi des arrêts sérieux du fait de la disparition de certains chaînons de cette chaîne constituée par le commerce international; l'effet en a été que le mouvement des denrées a pour ainsi dire été paralysé. La question, pour parler en termes très élastiques, est de savoir si l'on doit aller de l'avant sans ces chaînons constitués principalement des pays de l'Europe centrale ou si l'on doit chercher à les remettre sur pied. D'ici là, tous les pays ont un dur problème à résoudre qui comptaient sur ces pays consommateurs. Le Canada en a été atteint, comme vous le savez, et surtout cette partie du Canada qui se rattachait de plus près à ces marchés non géographiquement mais commercialement, je parle de l'Ouest canadien. Le contrecoup ressenti par l'Est canadien constitue plutôt une réaction qu'un coup droit. Cette situation, monsieur, a exaspéré ce que l'on pourrait appeler une dépression normale, résultante d'un excès de développement arrivé pendant la guerre et qui fait que nous avons produit au delà de nos forces et qui rendait fatal un fléchissement de nos transactions; en sus il y a eu cet affaiblissement du pouvoir d'achat chez les pays européens, affaiblissement qui les a rejetés loin du marché à l'époque et a développé à outrance ce que j'appellerais la dépression normale consécutive à la guerre. Or cette solution de continuité a atteint l'agriculture de notre pays. L'autre aspect dont on vous a déjà parlé est le fait que pour se sauver du désastre, les Etats-Unis ont par leur tarif non pas fermé leur marché aux produits agricoles canadiens, mais bien l'une des artères commerciales du marché européen; cela aussi a sérieusement atteint. . .

Le président:

Q. Veuillez vous étendre sur ce chapitre et faire un peu de lumière.—R. Je dis que le tarif américain a non pas fermé ce marché aux produits canadiens mais bien barré la route commerciale de l'Europe à nos produits. Mon sentiment est celui-ci: possible que l'on vous ait dit bien des choses contradictoires sur les effets du tarif américain. On a fait accroire au fermier américain qu'il n'en souffrirait aucunement, le prix de ses produits étant établi en Europe; d'un autre côté, on a assuré au fermier canadien qu'il n'en souffrirait pas. Cette affirmation est en général assez exacte, cependant si l'on prend le commerce des grains, on trouve que leur prix est fixé en Europe, mais il n'en reste pas moins que ce commerce passe par un nombre considérable de canaux successifs qui sont l'objet d'une demande excessive d'opérations à effectuer. Il vient un moment où ces deux marchés sont amenés en ligne avec le marché de Liverpool, cependant, comme ne l'ignore pas l'exportateur, il se passe du temps avant que ces deux marchés tombent en ligne avec le marché européen. C'est alors que

[M. William Archibald MacIntosh.]

le niveau se rétablit lentement et que l'exportation réapparaît pour contracter avec l'Europe et lui expédier son grain. Cette demande excessive de la part de la meunerie américaine et qui vise le blé a éliminé le Canada si ce n'est peut-être pour une certaine catégorie de notre meilleur blé dur dont les meuniers américains semblent fort friands.

M. Sales:

Q. D'où partez-vous pour dire que la demande de la meunerie a été nulle si ce n'est pour le blé dur?—R. De ceci seulement qu'il est passé une certaine proportion de notre blé aux Etats-Unis.

Q. N'est-il pas de fait que le système américain de moudre le blé met le meunier américain en mesure de se procurer son blé sans presque bourse délier. Je veux dire qu'il peut exploiter le blé canadien, l'acheter, acquitter les droits, le moudre en même temps que le blé américain, l'expédier sous le nom de blé de printemps pour, à la fin, encaisser la ristourne ou drawback de 99 p. 100, ce qui fait que, à propos de moulage, les droits à acquitter sont une simple farce?—R. C'est vrai, j'avais omis cet aspect de la question.

Q. Il n'en reste pas moins que notre blé s'écoule par les mêmes canaux que par le passé?—R. Je crois avoir un peu dépassé la mesure en parlant de la demande de la meunerie, cependant il me semble qu'en fin de compte il reste vrai que ce débouché a été fermé au blé canadien. Il ne s'ensuit pas que cette situation ait eu un effet sur le prix ultime du blé en Europe, mais la concurrence au Canada pour le blé du fermier s'en trouve atteinte. Ce qu'est l'importance de ce contre-coup, rien ne me l'indique.

Q. Avez-vous étudié les données du problème? Savez-vous quelle proportion de notre blé passe par Buffalo et par les eaux américaines?—R. Oui, je possède des données sur une bonne proportion du mouvement.

Q. Notre blé entre en entrepôt?—R. Oui.

Q. Vous avez donc tort d'affirmer que ce débouché nous est fermé.—R. Ne le croyez-vous pas? Mais je vois où vous voulez en venir. Le blé peut encore passer en entrepôt.

Q. Il le peut encore et le fait encore.

Le président:

Q. Le professeur n'a-t-il pas raison, du moins en ce que tout obstacle artificiel est de nature à amortir le courant et qu'il se trouvera des circonstances où la différence sera minime entre une route et une autre, et que c'est alors que ces obstacles feront prendre aux denrées une route plutôt qu'une autre?—R. Vous vous rendrez compte que un p. 100 de droits sur le blé destiné aux meules est fort léger, compte tenu du drawback.

M. McKay:

Q. Le tout passe par les canaux du commerce.

M. SALES: Le solde passe en entrepôt. Il nous en reste une quantité considérable à faire passer par ces débouchés.

Le TÉMOIN: Oui. J'allais dire qu'en faisant mes premières remarques, ma pensée allait surtout à l'industrie de l'élevage.

M. Sales:

Q. Vraiment?—R. Parce que dans ce cas non seulement on a le marché comme facteur au sein d'un zone donnée où le troupeau s'engraisse, mais de plus le problème de l'élevage est fort différent du problème du blé. C'est là que je voulais en venir.

[M. William Archibald MacIntosh.]

M. Sales:

Q. Je ne me sens pas porté à marcher à votre suite, professeur, et de dire que la situation européenne a eu un rôle important à jouer dans le mouvement de notre grain. Eussiez-vous été présent au sein du comité agricole de l'an dernier vous auriez vu, grâce au tableau brossé par le docteur Magill, que les prix du blé étaient élevés en septembre et de bonne heure en octobre, qu'ils étaient de $1.40 peut-être, et que la chute arriva soudain pour faire en mars un rebondissement qui le ramena à peu près au même niveau que tout d'abord. Mais même cette année, et malgré la diminution du pouvoir d'achat de l'Europe que vous invoquez, les prix du blé sont demeurés assez fermes et ont même haussé. Il semble donc qu'il existe un marché pour tout le blé que nous produisons, même cette année.—R. C'est vrai, mais à des prix bien plus bas que les anciens.

M. SALES: Ces prix sont plus élevés que la normale mondiale.

Le PRÉSIDENT: Qu'entendez-vous par les prix normaux mondiaux?

M. SALES: Je parle des années où j'ai fait de la culture—ainsi de 1909 où nous avons frôlé de près le dollar et où notre surprise a été assez forte. On peut dire que 75c. a été le prix moyen pendant des années. Vous voyez donc que, maintenant que nos prix voisinent assez près le dollar, après une ouverture à 85c., la moyenne est dépassée.

Le TÉMOIN: C'est vrai, mais il reste que l'ensemble des prix est encore bien plus élevé.

M. Sales:

Q. Et c'est bien là que se trouve la difficulté. Les prix des objets de nécessité n'ont pas rétrogradé.—R. C'est que la faible demande européenne n'a pas eu le même effet sur les articles que vous achetez que sur ceux que vous vendez.

M. Caldwell:

Q. Pouvez-vous nous dire le pourquoi de cette constatation? L'Europe achète les mêmes articles que notre fermier achète; or la demande des articles manufacturés n'a-t-elle pas diminué en Europe aussi bien qu'ici?—R. Oui, mais l'Europe ne tire pas des Etats-Unis la même proportion en articles manufacturés qu'en produits agricoles. La demande européenne en articles manufacturés est moins sensible en ses effets sur ce continent que pour les effets agricoles.

Q. Je vois bien, mais je ne vois pas aussi bien la raison qui l'empêche de répondre à la demande mondiale. Si la demande des articles manufacturés a diminué dans ces pays, il doit rester un excédent prêt à nourrir l'exportation.

Le PRÉSIDENT: La réponse à cela est que nos prix d'articles manufacturés ne sont pas gouvernés par les lois économiques mais bien par des lois artificielles.

M. CALDWELL: Absolument.

Le président:

Q. N'est-ce pas là la réponse ou peu s'en faut? Après tout, le professeur n'est pas venu devant nous pour nous écouter discourir mais bien pour prendre la parole lui-même.—R. En réponse à votre question, monsieur le président, je n'aime pas beaucoup à utiliser le terme de lois économiques, j'appelle ainsi la façon dont les peuples agissent entre groupements considérables, ces lois n'étant nullement inamovibles et peuvent être modifiées aussi facilement qu'il est facile d'adapter les lois de la nature aux exigences de l'humanité. Il faut avouer que pour nombre d'articles fabriqués on ne trouve pas le marché aussi sensible que pour les produits de la ferme tels que le blé, et que l'on n'y aperçoit pas les changements aussi soudains dans les prix généraux que dans le commerce du blé. Il suit que l'on doit toujours s'attendre à la baisse d'une denrée comme le blé

[M. William Archibald MacIntosh.]

avant de faire la même constatation pour les articles manufacturés que le fermier achète. C'est une règle générale en matière de prix que les produits naturels prennent toujours les devants pour la baisse sur les produits manufacturés. On rencontre des exceptions mais c'est là une règle générale passablement juste.

M. Milne:

Q. Vous escomptez la baisse des prix des produits manufacturés, n'est-ce pas?—R. Oui, je suis d'avis qu'il faudra y venir, mais quant aux approximations dont j'ai eu connaissance, ce que j'en dis présentement vise une échelle joliment ferme des prix pour toute l'année qui vient. Les bureaux adonnés à ce travail d'étude semblent tous d'accord à prévoir une assez grande fermeté des prix ou même une modeste hausse de ces prix. La chose n'atteindrait pas nécessairement un unique compartiment de denrées. Il se peut que l'un ou l'autre monte ou baisse mais l'ensemble est appelé à se maintenir assez fermement. Ces calculs ne viennent pas de moi cependant. Et maintenant, monsieur le président, ceci que que je viens de dire ne sert que de préambule pour déclarer qu'il apparaît à celui qui n'est pas engagé dans l'industrie agricole que le grand problème agricole, considéré au point de vue des activités générales de ce pays, se rapproche de plus en plus de la question de la vente. Et il suit, semble-t-il, qu'il faille de la part des personnes engagées dans cette industrie plus de soin prévoyant et plus d'énergie dans l'acheminement des produits agricoles vers une fin de vente, là où des profits de quelque envergure doivent être envisagés. Ce que j'en dis ne s'applique pas seulement à l'agriculture mais encore à tous les compartiments de la fabrication. On a visé de plus en plus non pas tant la production que la vente, ce qui ne veut pas dire toutefois que le premier aspect de la question ait été négligé mais bien que la production a été orientée sur la vente. L'épine au pied de l'agriculteur réside en ce que la production unitaire est si peu considérable en regard de ce que produit la firme commerciale de quelque envergure qu'il devient impossible de donner le même développment à ce que le manufacturier appelle son compartiment des ventes. Je veux dire qu'il ne s'agit en l'espèce que d'un unique fermier qui doit voir à tout à la fois. Nous en venons donc à cette conclusion logique que si le fermier veut développer énergiquement le côté vente de son industrie, côté qui forme la caractéristique de toute autre industrie, il lui faudra recourir uniquement à la combinaison des divers compartiments modestes de son champ d'action en les orientant non vers la production, cette méthode ayant fait faillite la plupart du temps, mais bien vers la vente. Autrement dit, il lui faudra recourir à un mode quelconque d'organisation coopérative.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Organisations coopératives de vente?—R. Oui, et j'y trouve que le grand avantage de cette initiative propre à plus d'une entreprise vient non de ce qui s'est trop souvent produit au Canada, à savoir des abus qui se manifestent au sein des organisations de vente telles qu'on les trouve aujourd'hui mais bien d'une production considérablement améliorée et plus intelligemment conduite ainsi que d'une administration plus au point chez les membres de ces associations. Je ne veux pas dire que les fermiers doivent nécessairement faire de la culture sous l'aspect technique que l'on envisage aux fermes expérimentales. Il s'agit simplement que ces gens diviennent gens d'affaires, exploitent leurs fonds sur une base d'affaires profitable, qu'ils sachent ce qu'il leur faut cultiver et comment pour atteindre ce qui doit toujours être le facteur décisif de toute entreprise: le marché où se débite la marchandise. C'est pour cette raison que je dis que la vente coopérative améliore grandement le sort du fermier parce que ce dernier devient par là ce que j'appellerais meilleur fermier. Et par ce mot j'entends un fermier qui travaille à profit. C'est là pour moi le dernier refuge où doit viser le fermier et pendant nombre d'années, car il tombe sous le sens que cette politique ne doit

[M. William Archibald MacIntosh.]

pas se restreindre à une seule année. Cette méthode, comme je viens de le dire, a été expérimentée dans tous les champs de l'activité humaine. L'un des exemples les plus frappants qui me soient apparus des résultats acquis par cette méthode me vient de la mise en vente de la laine domestique. La vente de ce produit s'est grandement améliorée ces dernières années. Partie de cette amélioration vient d'une meilleure tenue du marché de la laine mais il faut y voir aussi un effet d'une intense organisation coopérative des éleveurs d'où a résulté une amélioration sérieuse de la qualité de la laine obtenue des troupeaux. Cette affirmation peut se soutenir, je crois, par un regard jeté sur les dossiers des diverses provinces relativement à l'échantillonnage des laines. Le point important, à mon sens, est celui-ci que, quoi que fasse la ferme expérimentale ou le gouvernement par voie de distribution de littérature agricole aux fermiers, tout cela ne vaudra pas autant, en fin de compte, que la découverte, effectuée par le fermier lui-même, d'une discrimination dans les prix obtenus pour ses produits, discrimination occasionnée par telle et telle défectuosité de son produit. S'il arrive que ce produit soit déjà parti de la ferme et que le fermier ne puisse plus le rattraper au moment où on s'aperçoit de la tare qui frappe son produit sur le marché, il n'y prêtera pas grande attention. Mais si le produit est encore chez lui et qu'on lui fasse tenir un rapport détaillé l'informant qu'une certaine laine a été trouvée de faible qualité et a peu rapporté du fait de la négligence dans la préparation apportée à son introduction sur le marché, il se souvient de la leçon l'année suivante et l'on constate une amélioration dans la qualité du produit qu'il expédie.

M. Sales:

Q. Comment appliquez-vous la chose au blé?—R. Elle s'applique moins sensiblement au blé parce que la qualité en est uniformisée. Mais la chose vaut pour les produits dont l'échelle n'a pas encore reçu de status définitif.

Q. Et l'on met sous les yeux du fermier, à l'époque de la vente, tous les vices de son produit?—R. Oui.

Q. Soit que la transaction se fasse par simple chargement unique cédé à un voisin, soit qu'il s'agisse d'un chargement de wagon expédié à Winnipeg?—R. Oui.

Q. Parce que c'est à ce moment que l'échantillonnage s'effectue?—R. Oui.

Q. Je me demandais comment vous alliez appliquer vos considérations au blé?—R. Je ne prévoyais pas l'application de cet aspect particulier de la question au blé ou à toute autre denrée non encore dotée d'une loi d'échantillonnage définie par les soins du Gouvernement et valable au point initial. Ce que j'en dis vaut surtout pour le troupeau, pour les produits laitiers et pour la laine.

M. Elliott:

Q. Possédez-vous des données sur la vente en coopérative de la laine pour les cinq dernières années ou encore depuis l'organisation de notre association de coopérative?—R. Je suis certain de pouvoir vous fournir les données à date, jusqu'à ces deux dernières années.

M. ELLIOTT: Monsieur le président, l'Association dont parle le professeur a obtenu le plus grand succès que le Canada ait enregistré, et je désirerais obtenir certains renseignements définitifs sur la quantité en excédent de la laine vendue par l'intermédiaire de cette organisation.

M. HAMMELL: Le rapport est-il entre vos mains, ici même?

M. ELLIOTT: Non.

M. HAMMELL: Je l'ai soit à mon bureau, soit chez moi; en tous cas, je verrai à me le procurer.

Q. Avez-vous imaginé quelque procédé à vous pour effectuer la vente du blé par la coopérative?—R. Par voie de syndicat de vente?

[M. William Archibald MacIntosh.]

Q. Je ne sais pas, moi; avez-vous étudié la question de près ou de loin?—R. J'ai examiné ce qui s'est fait chez les compagnies présentement en existence. Mais je ne suis nullement entré dans le détail de l'amalgamation plus prononcée de ces compagnies ou dans le mouvement coopératif de ces organismes.

Q. Car après tout c'est là l'important.—R. Oui, c'est l'important.

Le PRÉSIDENT: Puis-je proposer de permettre au professeur de poursuivre ses énoncés?

M. SALES: Ce qui me fait poser cette question tout de suite est que nous pouvons être appelés d'un instant à l'autre au comité des banques et que je désire fort savoir ce que le témoin a à dire en l'occurrence, s'il lui arrive de donner son sentiment en matière de blé. S'il me fallait m'absenter pour quelques minutes, je serais aise que l'on retardât aussi longtemps que faire se pourra les énoncés à faire en l'espèce, à savoir sur la vente du blé, afin que je puisse poser au professeur les questions qui me viendront. Je désirerais fort entendre ce que ce dernier a à dire sur cette question.

Le TÉMOIN: Parfait, monsieur. Je parlais justement, monsieur le président, des heureux effets, au point de vue éducatif, de la coopérative de vente; je veux dire que le fermier en tire des méthodes plus rationnelles de culture. Il apprend par là à discerner l'état du marché; cependant, comme l'a fait remarquer M. Sales, la chose prend moins d'importance en matière de blé qu'en toute autre matière du fait que pour le blé on est guidé par l'échelle d'échantillonnage officiel. Toutefois il est permis de faire remarquer que les autres produits de la ferme: bétail, laiterie, laine, sont appelés à prendre de l'importance au lieu d'en perdre en ce pays, je veux dire au regard des céréales; il suit donc que ce produit étant neuf pour nombre de fermiers, l'importance de connaître les marchés disponibles en est sérieusement augmentée. Je prends un exemple dans le commerce du bétail, dans l'Ontario du moins, et l'Ouest se trouve dans le même cas; la vente se faisait autrefois par l'intermédiaire du bouvier local qui cumulait toutes sortes de fonctions en sus de son métier de bouvier; or ce procédé ne permettait au fermier qu'une vue très restreinte sur ce qui avait trait aux marchés d'écoulement; d'ailleurs la plupart des fermiers tenaient fort à se renseigner là-dessus. Souventes fois le bouvier offrait tant pour les diverses catégories d'animaux. Or je me souviens d'avoir entendu des fermiers répondre: "Parfait, mais combien me donnez-vous par tête pour chacune des bêtes?" Il lui importait peu de savoir ce qu'on lui offrait pour telle et telle bête en particulier; il lui suffisait de savoir le chiffre offert pour chaque tête de l'ensemble. Cet exemple nous montre assez bien la somme d'intelligence de renseignements sur le marché que mettait dans ses achats l'intermédiaire ou bouvier. Possible que ce dernier fût au courant, mais le fermier ne l'était sûrement pas, et on ne le renseignait pas. Mais désormais si le fermier entreprend d'avoir l'œil sur son produit jusqu'à et y compris le marché central d'écoulement, il apprendra la valeur, sur le marché, de telle et telle des bêtes qu'il y mène. Le résultat en sera que l'éleveur saura forcément mieux quelle catégorie de sujets il doit s'appliquer à élever que quand il avait affaire au bouvier. Le plus sérieux argument que l'on puisse tirer de la trop grande multiplicité d'intermédiaires en matières de produits agricoles, sans parler des abus, vient de ce que le bouvier comptait tirer son profit bien plus du nombre de bêtes achetées et vendues que de la valeur individuelle de chacune d'elles. Je ne veux pas dire par là qu'un intermédiaire qui ne voit la chose que de bas et qui est disposé à créer un débouché régulier pour les fermiers qui lui expédient leurs bêtes n'envisagera pas les choses sous un angle plus relevé; il reste toutefois que ses profits reposeront plutôt sur le nombre de ses têtes de bétail que sur leur qualité. Il suit donc que, là où le fermier est en mesure de prendre contact avec le marché central, ce qui lui est offert sous

[M. William Archibald MacIntosh.]

les espèces d'une association d'expéditeurs de bestiaux, il en sort beaucoup mieux informé sur l'élevage, bien qu'il demeure l'esclave des fluctuations du marché central et qu'il ne puisse obtenir pour son produit plus que l'intermédiaire n'aurait été disposé à lui offrir. Et pour cette raison il semble improbable, comme on l'a prétendu quelque part, que s'élimine naturellement l'intermédiaire. Tant que l'occasion lui en sera offerte, le bon bouvier, le bon marchand de laine aura toujours sa place dans nos campagnes, cependant que sera instituée une base de vente, comme la chose s'est faite ailleurs par les soins de la coopérative, et je suis d'avis que cette attitude est nécessaire en agriculture canadienne. Je crois avoir dit que la crise me semble plus importante du fait que nous allons nous trouver dans l'obligation de passer par là où ont passé d'autres parties de ce continent, je veux parler de ce que l'on est convenu d'appeler la culture mixte, bien que ce ne soit pas de toute nécessité de la culture mixte. De même que l'on a vu le Minnesota, fin 19e siècle, passer à une culture où l'industrie laitière avait peut-être le premier rôle, ainsi vous rencontrerez des districts au Canada qui ont passé plus ou moins graduellement à une autre forme de culture que la culture purement et strictement des grains. La même chose s'effectue, je crois, de nos jours à certains endroits du pays, bien que je ne me sois pas trouvé dans l'Ouest ces deux dernières années. A ceci s'ajoute la nécessité d'une amélioration du sort du producteur relativement à la vente de ses produits, nécessité de plus en plus apparente. Cela revient à dire que tant qu'il n'aura pas une organisation qui lui assurera son entrée au marché central, il ne devra pas s'attendre à retirer tout le profit raisonnable des nouveaux produits de ferme qu'il est appelé à diriger sur le marché. Tout cela ne veut pas dire, à mon sens, ce que profèrent sur les toits et à tout propos les gens qui, au contraire de ce qui me concerne, ne sont pas engagés dans l'agriculture et qui vont disant au fermier que la clef de la situation est dans une culture plus rationnelle. Ce n'est pas là une solution, et pour ma part je suis d'avis que les fermiers d'aujourd'hui, comme d'hier, trouveront un moyen de sortir d'embarras, de l'embarras extrême de ces dernières années non en recourant à une culture plus rationnelle mais bien en se réfugiant vers une culture moins coûteuse, ce qui veut dire dans le langage de tout le monde qu'ils se tireront d'affaires comme ils le pourront. Mais je m'attends à ce que l'on se rende compte finalement que, survenant des conditions de vie plus faciles pour le fermier sur les marchés agricoles, ce dernier modifiera ses méthodes de production dans un sens plus rationnel, chose que dans ces temps de dépression il ne peut songer à entreprendre.

M. Sales:

Q. Caressez-vous encore l'espoir de voir remonter les prix des produits de la terre?—R. Oui.

Q. Moi, pas.—R. Je m'explique en déclarant que soit que nous ayons une augmentation des prix de ces produits, soit que les prix des produits afférents à la culture viennent à baisser, la conclusion sera que en fin de compte il se produira une augmentation toute relative des prix des produits agricoles.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Le pouvoir d'achat se trouvera augmenté?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Le prix des objets à acheter baisse si lentement que je crains fort de voir nombre de nos gens faire banqueroute avant que l'aurore de ce relèvement luise pour eux.—R. Le fait est malheureusement exact.

[M. William Archibald MacIntosh.]

Le président:

Q. Rien ne diminue présentement, au contraire le prix de toutes les choses nécessaires à la vie accuse un mouvement d'ascension, si l'on en croit vos dires que pour ma part je crois fondés?—R. Oui, je crois en leur exactitude, mais aussi. . .

M. McKay:

Q. Le sucre va monter haut?—R. Oui. J'ai dit, monsieur, qu'en ceci mon avis était que le pouvoir d'achat des produits agricoles devait tendre à une ascension; malheureusement pour ceux qui l'attendent, cette ascension est fort lente, alors que la baisse des choses nécessaires au fermier serait de nature à l'épauler dans ses entreprises. Mais le salut définitif lui viendra de la remise sur pied du marché européen. Je ne vois luire qu'une unique alternative en la matière: soit que l'on relève le marché européen qui constituait notre débouché d'avant-guerre, soit que l'on crée une organisation toute nouvelle de vente qui soit plus indépendante de ce marché.

M. Sales:

Q. Ou bien encore que l'industrie agricole de ce pays disparaisse?—R. Oui.

L'hon. M. SINCLAIR: Impossible.

M. SALES: J'y vois un grand danger. Impossible, dites-vous? La vérité est que celui qui travaille à perte ne peut le faire indéfiniment et qu'il lui faudra jeter le manche après la cognée; que son voisin, endetté plus que de raison, sera remis aux mains de la loi qui vendra son bien; rien d'autre.

M. STANSELL: Je ne puis dire que je partage les conclusions de M. Sales. Je ne dirai pas que je vois déjà la ruine de l'agriculture, mais je la vois, d'après le tableau que nous en fait M. Sales, réduite à un état exsangue, je veux dire sans bénéfice aucun pour le fermier.

L'hon. M. SINCLAIR: Les choses se tasseront d'elles-mêmes.

M. SALES: Voilà bien la situation fausse qui nous est faite: impossible de vous convaincre de la réalité des faits.

L'hon. M. SINCLAIR: Je ne dis rien contre votre exposition des faits mais c'est à vos conclusions pessimistes que j'en ai.

M. SALES: L'agriculture sera mise au pied du mur si les prix des choses extérieures à l'agriculture ne baissent pas, chose que je ne vois pas venir d'ailleurs, et nulle part je n'aperçois de signe que l'on cherche à les faire baisser. C'est ce qui m'alarme.

Le PRÉSIDENT: Permettez que j'interrompe la déposition du témoin un moment. M. Houson est encore à Ottawa; or nous allons le rappeler et le questionner dans le sens indiqué par vous, M. Elliott.

M. ELLIOTT: S'il était possible pour M. Houson de demeurer sur les lieux, on pourrait alors faire venir le secrétaire de cette Association des producteurs de betteraves à sucre pour demain matin.

Le PRÉSIDENT: Ce que nous allons faire est ceci: M. Gordon va retracer M. Houson à Ottawa, et s'il le trouve, il va le prier de bien vouloir demeurer. La chose sera communiquée à M. Elliott qui se mettra en contact avec le représentant des producteurs de betteraves à sucre de l'Ontario qu'il priera de bien vouloir rallier Ottawa demain dans la matinée, en même temps que M. Houson.

M. SALES: A propos, monsieur le président, j'aurais un mot à placer ici: prenons un fermier qui soit considéré comme assez compétent, au-dessus de la moyenne, et qui ait, ces trois dernières années, enregistré à l'encre rouge un solde de $2,000 par année. Pendant combien de temps va-t-il être en mesure de tenir le coup? Un solde à l'encre rouge est un solde déficitaire. Au temps

[M. William Archibald MacIntosh.]

d'abondance, en 1916 et 1917, cet homme achetait des bons de la Victoire, mais depuis trois ans il tire sur ces bons. Je puis vous en citer des masses dans cette situation.

M. STANSELL: Comment en est-il arrivé à pouvoir tenir bon de la façon dont il le fait chaque année?

M. SALES: Dans ces années grasses de '15, '16 et '17, mais surtout en '15, nous avons récolté comme jamais nous ne l'avons fait en ce pays; puis est arrivée la hausse anormale des prix. Ainsi une certaine année, j'ai vendu $119 un wagon de blé. Une autre année, 18 wagons m'ont rapporté à peine $500. Vous voyez la différence? Or, le fermier a mis de côté l'argent qui lui venait dans les années d'abondance, et maintenant et depuis trois ans il tire sur cette épargne. Je prétend que cela ne peut continuer et que le fermier privé d'un solde de cette nature voit s'accumuler chaque année une dette qui petit à petit et avant longtemps va le jeter aux mains de la loi.

M. STANSELL: Etes-vous d'avis que le fermier de l'Ouest soit seul à faire face à une situation de cette nature ces dernières années?

M. SALES: Je ne puis dire. Je ne parle que de ce que je connais, et je m'en tiens au fermier de l'Ouest. Si l'on m'affirme qu'il en est de même pour les fermiers de l'Ontario, je suis tout prêt à le croire.

L'hon. M. SINCLAIR: M. Sales, je ne discute aucunement votre énoncé des faits relatifs aux conditions agricoles de l'Ouest, cependant si l'agriculteur de l'Ouest croyait devoir affronter un état de choses comme celui-là pendant d'autres années à venir, il abandonnerait la partie sans exception et refuserait de commencer une autre année semblable. Mais songeons que des temps meilleurs viendront et qu'il nous faut juger d'après un certain cycle d'années. Impossible de se cantonner en une ou deux années comme celles que nous vivons présentement.

M. SALES: Si vous pouvez me donner quelque signe, M. Sinclair, d'une chute prochaine des prix, ou encore d'un désir exprimé en certains quartiers de contribuer à faire fléchir ces prix, je suis tout prêt à y trouver source à consolation, cependant je n'aperçois rien de tel nulle part.

L'hon. M. SINCLAIR: C'est le désir de tous de voir se rétablir les choses; aucun doute là-dessus.

M. HAMMELL: Il existe un mouvement certain dans ce sens.

M. SALES: Le président affirme que ce mouvement vers le mieux n'existe pas, mais que c'est le contraire qui menace.

L'hon. M. SINCLAIR: Le président a affirmé l'existence d'une tendance à une augmentation des prix des denrées. C'est ce qu'a affirmé également le professeur.

Le TÉMOIN: Cette situation comprendrait l'ensemble des choses à acheter.

Le président:

Q. Les choses de la ferme comme les autres?—R. Oui.

Q. Et vous affirmez, professeur, que si nous débutons dans les conditions présentes, nous trouvons les prix des choses de la ferme bien au-dessous de ceux des produits généraux en dehors de la ferme. Or l'espoir du fermier est de voir naître l'équilibre normal. Il lui est bien égal, à l'idée que je m'en fais, de voir monter les prix de ses produits ou baisser les prix de ce qu'il achète, du moment qu'il entrevoit un équilibre. S'il faut que montent les prix des produits de la ferme, en même temps que ceux des produits étrangers à la ferme, et que l'un et l'autre s'équilibrent en partant d'un chiffre de base qui constitue un manque d'équilibre notoire, et si l'état de choses doit se perpétuer, jamais on n'arrivera à l'équilibre rêvé. C'est là un point de vue purement personnel.

L'hon. M. SINCLAIR: Une augmentation des prix, même en supposant le maintien entre eux de l'écart du début, le fermier s'en trouvera relativement

[M. William Archibald MacIntosh.]

mieux; à moins naturellement que cet écart ne s'élargisse au fur et à mesure de la majoration des prix.

Le PRÉSIDENT: Advenant une hausse simultanée des prix, le fermier ne s'en trouvera-t-il pas dans une situation identique?

L'hon. M. SINCLAIR: Je ne le crois pas.

Le PRÉSIDENT: Mon avis est que l'ennui vient de ce que le fermier constate un écart entre ce qu'il vend et ce qu'il achète.

M. SALES: Ecoutez! Ecoutez!

M. STANSELL: Il existe une marge entre les deux, mais le fermier vend en plus grande quantité qu'il n'achète d'ordinaire, ce qui fait qu'en élevant la moyenne, l'écart ne le blesse pas autant.

Le PRÉSIDENT: Je vois quelque chose dans cela.

M. HAMMELL: Permettez-moi d'illustrer ma pensée: voici deux enfants: un et deux ans. L'âge de l'un est double de celui du premier. Mais parvenus à 6 et 5 ans respectivement, celui de 6 ans n'est plus que d'un sixième plus âgé que l'autre. La proportion change.

Le PRÉSIDENT: Il reste que le plus jeune n'arrivera jamais à l'âge de l'autre.

M. HAMMELL: Non, mais en vieillissant, cette proportion diminuera constamment. Je trouve complète cette illustration de thèse.

M. GARDINER: M. Stansell affirme que le fermier vend plus qu'il n'achète. Tel étant le cas, nous allons assister à une chute de la consommation. C'est tout comme pour le commerce international: il faut acheter autant que vendre. Autrement viendra le moment où la vente ne sera pas possible. Même chose pour le fermier: s'il n'achète pas autant qu'il vend, ou à peu près, il se produira affaissement dans la consommation industrielle.

Le PRÉSIDENT: N'y a-t-il pas cette différence, monsieur Gardiner, que, en l'espèce, le fermier diffère du commis de magasin ou de l'artisan à l'usine; le fermier cultive une bonne proportion des choses qu'il consomme lui-même; j'ignore s'il vend plus qu'il n'achète, toutefois, il cultive dans une forte proportion ce qu'il consomme sur sa propre table.

M. GARDINER: Ce que je visais surtout est l'affirmation de M. Stansell à l'effet que le fermier vend toujours plus qu'il n'achète. Or, il tombe sous le sens que si la chose se perpétue pour la peine, il se produira un affaissement industriel; en effet, si le fermier n'achète pas de l'industrie, cette dernière devra proportionner son activité à la vente. Les terrains industriel et agricole constituent un enjambement qui fait que si le fermier n'achète pas dans la proportion de ses ventes, l'industriel se voit forcé de limiter sa production.

M. HAMMELL: Cependant que le fermier accumulera son fonds de réserve, ses obligations de la Victoire.

M. GARDINER: Il n'accumule rien.

M. HAMMELL: Mais alors ces bons de la Victoire seront dirigés sur d'autres opérations.

M. STANSELL: L'instinct de la conservation primant tous les autres dans la vie, je fais le nécessaire pour sortir d'embarras. Je débute en affirmant que les dires de M. Gardiner et les miens propres sont conformes à la réalité. J'ai affirmé que, normalement parlant, le fermier vend plus qu'il n'achète. C'est vrai pour un laps de temps de dix ans. Dans le même temps la règle veut que le fermier, petit à petit, il est vrai, et je parle d'expérience, améliore son sort jusqu'à ce qu'il ait atteint le temps où l'effort intense diminue d'ordinaire. C'est alors qu'arrive la nécessité d'un petit avoir pour ses vieux jours. Or, tout cela se fait bien lentement. Il peut arriver même que jamais la chose ne se réalise, bien que ce doive être le cas pour tous, bien que ce soit en réalité le cas pour tous pour une période donnée. L'excédent de la vente sur l'achat est d'ordinaire représenté par des biens immeubles; petit à petit nous en venons à vendre plus que nous

[M. William Archibald MacIntosh.]

n'achetons, l'écart servant à payer le bien-fonds. Enfin arrive l'âge de cesser tout travail, et c'est alors que l'épargne assure les besoins des vieux jours et que d'autres recommencent la tâche à la base.

Le PRÉSIDENT: La normale veut qu'une fois le père parvenu à un âge avancé l'un au moins des fils restés sur la ferme prenne la direction de l'entreprise et le soin des vieux. C'est un point sur lequel je désire attirer votre attention.

M. GARDINER: Je vois tout cela, monsieur le président, mais il me semble que l'on peut vendre plus qu'on achète pendant assez longtemps sans qu'il s'ensuive un malaise sur le marché des échanges. M. Stansell parle d'épargnes chez le fermier, encore qu'il admette que l'excédent de la vente sur l'achat aille sur le bien-fonds. Il se trouve donc en réalité à acheter. Peu importe la façon dont il le fait, il faut qu'il achète.

M. HAMMELL: S'il les convertit en bons de la Victoire comme notre ami, il se trouve à acheter des bons de la Victoire et peut toujours compter là-dessus.

M. GARDINER: Si l'argent destiné aux bons de la Victoire prend d'autres directions industrielles, c'est pour le mieux.

M. HAMMELL: Cela apporte de l'eau au moulin.

M. GARDINER: Mais la prétention à l'effet que le cultivateur vend plus qu'il n'achète ne me semble pas exacte.

M. STANSELL: Si l'on prend les produits dont j'ai fait mention, qu'ils servent au payment du bien-fonds, à l'achat de bons-Victoire ou à l'acquit d'un solde de banque, on peut d'ores et déjà affirmer qu'au point de vue économique l'achat a très exactement contrebalancé la vente, pourvu, toutefois, que l'on mentionne qu'il y a eu dépôt en banque, achat d'une police d'assurance, de terres, bons-Victoire ou ce que vous voudrez. J'ai imaginé autre chose et j'ai parlé de produits étrangers à la ferme sans y faire entrer de comptes de banque ni de bons-Victoire. S'il vous plaît de recourir à cette autre hypothèse, nous nous retrouvons sur un même pied et ce n'est plus que manière de présenter la chose.

Le PRÉSIDENT: Vous venez de mettre au clair la cause de la plupart de nos différends: faute de connotation pour les termes employés dans la discussion. Maintenant laissons la parole au professeur.

Le TÉMOIN: J'ai parlé de ce qui me paraissait être l'un des aspects les plus significatifs de la vente en coopérative; j'ai mentionné également ce que j'entrevoyais comme la face la plus intéressante de la culture: la vente des produits et ce qui, en fin de compte, constitue la preuve du tout, à savoir le côté profit de la culture. Pour cette raison, et bien que j'en parle malgré que je ne sois pas fermier, il m'a toujours semblé malheureux que les essais du gouvernement ne fussent pas effectués sous un aspect commercial.

M. SALES: Ecoutez. Ecoutez. J'ai toujours recommandé la chose depuis le jour de mon arrivée à Ottawa, mais jamais personne n'y a prêté l'oreille.

Le TÉMOIN: Je ne prétends pas que les essais faits sur une base expérimentale et de recherches ne valent pas leur pesant d'or mais il me semble que des essais devraient être conduits sur des bases distinctes et il m'intéresserait de voir les effets d'une initiative de la part du gouvernement à l'effet de consacrer une certaine partie de terrain pour en constituer comme une ferme à part et en tenir des comptes séparés qui montreraient ce qu'est la culture payante et le contraire.

M. SALES: Vous voulez parler du moyen de la rendre payante?—R. Oui, parce qu'on ne peut être bon fermier si on ne rend pas la culture payante.

M. STANSELL: Monsieur le président, l'objet de la discussion est assez bien présenté et je suis d'avis de consacrer un peu de temps à en faire profiter le pays par une démonstration. Tous nos efforts jusqu'ici ont tendu à faire rendre toujours davantage aux cultures, mais bien peu a été dit en faveur de la mise

[M. William Archibald MacIntosh.]

en vente de la récolte ou de la façon de cultiver à profit. Le point soulevé par le professeur devrait être développé.

Le PRÉSIDENT: Nous disposons d'un service des ventes.

Le TÉMOIN: Qui fournit des renseignements. Je parle, moi, des démonstrations.

M. SALES: Bien, bien. Montrez-nous la voie au lieu de vous retrancher chez vous; dites comment s'y prendre pour y arriver.

Le TÉMOIN: C'est vrai. Bien souvent ce que l'on vous dira sera de bon augure et fort exact, mais, comme je l'ai dit, ce qui importe à propos de vente par coopérative est d'en montrer les avantages bien au clair, de prouver que ce système est le meilleur parce qu'il rapportera davantage. Or si vous êtes en mesure de prouver la vérité de votre assertion sur la ferme même par une comparaison des dépenses et des recettes, et donc des profits ou des pertes, il me semble qu'il en sortirait de grands avantages, je veux parler des avantages pécuniaires de la culture.

M. SALES: Bien, bien.

Le PRÉSIDENT: Professeur, M. Ruddick, expert laitier, nous a entretenus l'autre jour d'une beurrerie et d'une fromagerie que le gouvernement exploite à Finch, au sein du comté de Stormont. Il a affirmé que cette exploitation avait rapporté au point de vue commercial en sus de ce qu'elle avait fourni au point de vue purement expérimental. Voilà bien ce que je voudrais voir faire sur bon nombre de nos fermes expérimentales, ou pour le moins sur partie de ces fermes: exploiter sous un aspect commercial et attendre le résultat.

Le TÉMOIN: C'est bien cela.

M. MILNE: Mais alors ce ce ne sont plus des fermes expérimentales.

M. SALES: Je suis d'avis qu'il importe de lâcher la notion de ferme expérimentale et de consacrer une partie de terrain dans l'Ouest, bonne terre bâtie à l'ordinaire pour ne pas occasionner des frais généraux trop afférants; y installer une jeunesse avec ce qu'il faut, acquitter les intérêts et faire de l'exploitation sur une base d'affaire. Si l'événement prouve que la chose est possible et que la ferme rapporte au moment même ou une autre ferme marche à perte, il ne reste plus que ceci à faire: adopter la méthode instituée sur cette ferme et qui a réussi.

L'hon. M. SINCLAIR: Le facteur personnel compte dans l'affaire. L'un pourra travailler à profit et l'autre faire de cet essai une faillite complète. Il est fort probable que neuf fois sur dix, la faillite est affaire de personne.

M. SALES: Mais non, on n'a jamais exploité de terre en se plaçant sur des bases commerciales.

M. MILNE: Les fermes expérimentales ne représentent pas suffisamment ce que peut donner le sol du pays. Une ferme du centre du Manitoba rendra tant, grâce à certaines méthodes de culture que l'on ira essayer sur une autre terre à 100 milles de là, laquelle peut fort bien ne pas pouvoir s'adapter à cette méthode; possible que la terre ne soit pas de même nature. Chaque fermier doit juger par soi-même sous la direction des experts des fermes expérimentale; or si dans ces conditions il fait faillite dans ses essais, la confiance en la sagesse de la ferme expérimentale s'en va.

M. MUNRO: La même chose se présenterait pour une ferme de démonstration. L'exploiteur pourrait montrer des résultats tangibles dans une zone donnée alors qu'ailleurs sa méthode ne vaudrait plus.

M. MILNE: Mais vous n'auriez pas tous vos œufs dans le même panier.

M. SALES: Il n'est point nécessaire d'acheter une ferme à beaux deniers pour effectuer ces sortes d'expériences. On pourrait louer une ferme.

M. MUNRO: Je ne vois rien qui vaille dans la disparition des fermes expérimentales.

[M. William Archibald MacIntosh.]

M. SALES: Personne ne parle de faire disparaître l'œuvre des fermes expérimentales.

M. MILNE: Non, mais voilà, ce qu'il se fait sur ces fermes expérimentales ne sert en rien au grand public.

L'hon. M. SINCLAIR: Il est possible de tirer ses propres conclusions quand on a en mains ce qu'il faut. Si on alloue une marge pour les terrains divers, on devrait pouvoir tirer des conclusions exactes des travaux effectués sur les fermes expérimentales.

M. GARDINER: Il me semble voir s'évanouir les bienfaits des déclarations du professeur, monsieur le président. Je crois que son plan consisterait à mettre le fermier en contact plus étroit avec le marché pour qu'il voie de ses yeux ce qu'il lui importe de cultiver pour rencont'er les goûts du marché auquel il s'adresse. Ce que le professeur dit là est riche en substance.

Le PRÉSIDENT: Permettez que je félicite les élèves du professeur car si j'en juge par l'écho ici même de ses paroles de ce matin, ces derniers doivent être portés à réfléchir aux enseignements d'un tel maître; or c'est là le grand mérite d'un professeur.

M. MCKAY: Je commence à croire, monsieur le président, que les élèves sont en train de faire la leçon au professeur ou du moins d'argumenter contre lui.

Le TÉMOIN: C'est une excellente qualité chez un étudiant.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Jusqu'où croyez-vous que le gouvernement puisse aller afin d'aider à la vente des produits agricoles? Vous avez parlé de démonstration? - R. Dans ce que j'ai dit en dernier lieu à propos de démonstration, j'entendais une démonstration entièrement contrôlée et xploitée par le gouvernement, simplement comme exemple de l'agriculture commerciale. En ce qui concerne l'aide donnée au cultivateur pour la vente de ses produits, bien qu'il puisse exister des cas précis qu'il faudrait juger selon leurs propres mérites, auxquels le gouvernement pourrait accorder une aide supplémentaire, je crois d'une manière générale que si les cultivateurs peuvent s'occuper de la vente de leurs produits, et qu'ils laissent le gouvernement seulement leur préparer les voies, donner champ libre à leurs activités, que c'est mieux pour eux.

Q. Qu'entendez-vous par "leur préparer les voies et leur donner champ libre"?—R. Si le cultivateur croit et peut démontrer qu'il existe dans quelques cas restriction dans la concurrence pour la vente, ou que dans quelques cas, comme la chose s'est déjà vue, lorsqu'un cultivateur est fortement désavantagé au début de sa carrière, parce que la place est déjà prise par les intérêts indépendants fortement retranchés, il pourrait arriver dans un cas individuel--j'aimerais à voir les détails du cas avant de le juger d'une manière précise—il pourrait arriver que le gouvernement pourrait surmonter cette difficulté pour le cultivateur. Un exemple au sujet duquel M. Sales en sait plus long que moi, c'est ce que le gouvernement de la Saskatchewan a fait afin de promouvoir les élévateurs coopératifs, en prêtant de l'argent au début. Une compagnie formée de cultivateurs ne pouvait pour ainsi dire pas commencer ses opérations sans capitaux parce qu'il y avait des compagnies puissantes établies et l'industrie demandait une mise de fonds très considérable de capitaux fixes.

M. Sales:

Q. L'idée que vous vous faites de l'aide donnée par le gouvernement c'est qu'il devrait faire pour les gens ce que les gens ne peuvent pas faire eux-mêmes. —R. Oui.

Q. Très bien. Je suis de votre avis.—R. Nous pourrions ne pas toujours nous entendre sur ce que les gens ne peuvent pas faire pour eux-mêmes, mais je pense que nous pourrions généralement nous entendre.

[M. William Archibald MacIntosh.]

L'hon. M. Sinclair:

Q. Afin d'approfondir davantage la question de ce que le gouvernement peut faire afin d'aider la vente des produits; quelles fonctions spéciales peut-il remplir pour venir en aide aux cultivateurs, ou comment les cultivateurs peuvent-ils répondre aux efforts du gouvernement, en tirer des avantages lorsqu'il essaie de les aider à vendre leurs produits?—R. A part de donner aux cultivaturs des renseignements sur la manière de vendre les produits dont ils peuvent se servir, je ne crois pas que le gouvernement peut faire grand'chose, sauf dans des circonstances spéciales comme je vous en ai donné des exemples, lorsque parfois l'usage du crédit du gouvernement, ou la disparition de quelque obstacle, ou autre action de ce genre pourrait être efficace. Ordinairement les renseignements venant du gouvernement sont désirables, mais il arrive trop souvent, je crois, bien que ce serait difficile de vous en donner un exemple précis, de mémoire, que les renseignements ne servent pas à un point de vue commercial comme ils le pourraient, parce que les fonctionnaires du gouvernement ne possèdent pas souvent l'aspect commercial du cas. Si les cultivateurs ayant établi une méthode de vente de leurs produits, peuvent obtenir leurs propres renseignements, il est probable que ceux-ci auront plus de valeur que ceux que le gouvernement leur fournit. C'est exactement comme la plupart de nos organisations commerciales, manufacturières, etc., se fient à leurs propres sources de renseignements, plutôt qu'à celles du gouvernement, parce qu'elles se rapprochent plus de ce qu'elles désirent savoir. Le gouvernement essaie de recueillir ce que tout le monde veut savoir, et trop souvent, presque nécessairement, ce sont des informations dont personne ne veut. C'est-à-dire, qu'elles ne conviennent pas aux besoins d'une personne en particulier. Conséquemment, je crois que si une organisation coopérative de cultivateurs peut se munir de renseignements, ils sont préférables à ceux émanant du gouvernement. Mais les informations venant du gouvernement sont bien supérieures à celles que le cultivateur isolé peut obtenir pour lui-même. Et je crois que le bureau du gouvernement à qui incombe le recueil des renseignements devrait faire bien attention à ne fournir que des renseignements qui soient utiles au point de vue commercial et qui ne soient seulement pas intéressant au point de vue statistique.

M. McKAY: Est-ce que les cultivateurs ne sont pas désavantagés, même si on leur fournit les meilleurs renseignements, parce qu'à tout prendre, l'agriculture est un jeu de hasard, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Je n'appuierais pas cette déclaration.

M. McKAY: Cette année un cultivateur n'a pas une bonne récolte; l'année prochaine, même en déployant tout son savoir-faire, en utilisant tous les meilleurs renseignements, il n'a pas les deux-tiers d'une récolte ordinaire, à cause des conditions naturelles.

Le TÉMOIN: C'est vrai.

M. McKAY: Les cultivateurs du Canada expédient leur grain aux marchés européens, de sorte que les renseignements qu'il leur faut doivent être mondiaux. Il faut qu'ils considèrent la production du monde entier, et cette production varie d'une année à l'autre. Alors c'est très difficile pour les cultivateurs, même avec les meilleurs renseignements qu'ils peuvent obtenir dans toutes les parties du monde. Ils ne peuvent pas adapter leurs semailles à ces informations, non plus que leur travail, il faut qu'ils passent outre et se livrent continuellement à un jeu de hasard.

M. HAMMELL: Vous parlez maintenant de la culture d'une seule récolte?

M. McKAY: Oui.

L'hon. M. SINCLAIR: Je ne crois pas que ce soit un jeu de hasard, docteur. On se livre beaucoup à des jeux de hasard, mais les cultivateurs ne sont pas dans ce cas. On nous promet que le temps des semailles et les moissons dureront, et

[M. William Archibald MacIntosh.]

nous obtenons les renseignements à mesure que les saisons arrivent. Les récoltes sont meilleures certaines années que d'autres, et nous avons réduit ou augmenté les frais de la production, mais nous obtenons un profit attribuable à la production. Ce ne sont pas les gains d'un jeu de hasard.

M. McKay: Ce que je veux dire par jeu de hasard c'est que les récoltes font courir des risques aux cultivateurs; ils s'attaquent aux lois naturelles.

M. Sales: Très bien.

M. McKay: C'est vrai qu'ils ont une époque pour faire leurs semailles ainsi que pour leurs récoltes. Il en est de même pour l'oiseau qui a son nid; le renard a une tanière, parce qu'il est ignorant, et qu'il ne peut pas faire mieux, mais l'oiseau a un nid parce qu'il le construit.

L'hon. M. Sinclair: Les cultivateurs ne s'attaquent pas aux lois naturelles; ils coopèrent avec elles.

M. McKay: Je le concède, mais tout de même dans le monde entier l'agriculture est un jeu de hasard. Bien qu'elle dépende en grande partie du savoir-faire, elle dépend aussi dans une grande mesure du hasard.

L'hon. M. Sinclair: Pour en revenir à ce que le professeur disait. Je suis tout à fait d'accord avec vous sur ce point, que le gouvernement peut faire beaucoup en donnant des renseignements relatifs à la vente des produits agricoles. Ne peut-il pas aussi aider beaucoup aux associations coopératives de cultivateurs—pourvu que les cultivateurs veulent bien coopérer—en établissant des étalons, en contrôlant au moyen d'inspections, la qualité des produits, en conservant la qualité, de sorte que le produit de la ferme, quel qu'il soit, arrivera au marché dans le meilleur état possible. N'y a-t-il pas là un vaste domaine où le gouvernement peut exercer son activité?

Le témoin: Oui. Il y a de grands avantages à en retirer, pour le motif que la vente de ces produits qui sont au-dessous de l'étalon commercial, fait tort à la réputation de tous ces produits originaires de cette étendue productrice. Si l'on peut établir un étalon précis et élevé, alors la réputation pour toute l'étendue productrice en est augmentée. Il y a de plus cet autre avantage que les denrées qui peuvent être graduées, s'échangent plus facilement et en conséquence leur vente peut s'effectuer plus facilement si elles le sont. La difficulté d'ordre pratique se présente d'abord dans l'obtention de ce qui constitue un bon classement commercial. Il y a des produits dont la graduation est très difficile. En deuxième lieu, on rencontre souvent la difficulté pratique d'engager les cultivateurs à adopter la qualité, vu que c'est contraire à toutes leurs habitudes ordinaires d'opérations de ventes et de production. Je crois qu'il s'est élevé dans bien des quartiers une vive opposition à ce que le gouvernement fasse la graduation de certains produits.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pour quelles causes?—R. Dans bien des cas de la part des cultivateurs eux-mêmes, en partie parce que je pense que la qualité adoptée par le gouvernement n'avait pas été bien choisie en quelques cas.

Q. L'étalon?—R. L'étalon n'avait pas été bien défini, et quelques cultivateurs ont cru qu'on établissait une distinction injuste contre le produit particulier qu'ils offraient.

Q. Parlez-vous de la qualité et de l'inspection? Etait-il conforme à l'étalon? L'étalon n'était-il pas bien déterminé?—R. L'étalon n'était pas bien déterminé. Je pense que M. Ruddick a éprouvé de la difficulté sous ce rapport dans l'est d'Ontario. Je ne dirais pas que c'était parce que l'étalon n'avait pas été déterminé, mais les cultivateurs ont déclaré que l'étalon ne convenait pas à leurs produits et nuisait à quelques-uns d'entre eux.

[M. William Archibald MacIntosh.]

M. Sales:

Q. J'aimerais à ce que vous preniez une copie de ce document où apparaît le classement de notre blé par le gouvernement, il en a maintenu la qualité, après quoi il a été entreposé dans les élévateurs. Vous allez voir quels résultats a produit la manipulation des qualités par la gens qui sont intéressés à le manutentionner. Il me ferait grand plaisir si vous m'écriviez et me disiez ce que vous pensez de l'inspection faite par le gouvernement?—R. J'en ai une copie. J'avais l'intention de la lire.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Pour approfondir la question des étalons telle qu'exposée. Les cultivateurs en retirent deux avantages. D'abord, cela permet à celui dont les produits sont supérieurs d'obtenir un meilleur prix. C'est un avantage que peuvent retirer ceux qui font leurs expéditions par n'importe quelle voie, mais un avantage plus grand c'est l'élimination des marchandises de qualité inférieure et la mise à un plus haut niveau de l'étalon général de la production. Je veux vous demander en votre qualité de professeur d'économie, s'il est possible de retirer de plus grands avantages par les voies organisées du commerce telles que nous les connaissons, qu'avec le plan de vente des produits par les coopératives?—R. Il me semble que ce serait bien plus difficile parce que, comme je l'ai déclaré auparavant, à moins que l'intermédiaire ou le commerçant de produits agricoles n'envisage mieux tous les aspects de son commerce qu'il ne le fait ordinairement, à moins qu'il ne pense à se faire ce que l'on pourrait appeler une clientèle parmi les cultivateurs, un groupe de cultivateurs, qui alimenteront son commerce—à moins qu'il n'en soit ainsi, son commerce dépend plutôt du volume, que de la qualité. En conséquence, il n'est animé par aucun motif pécuniaire pour améliorer ou pour insister que le producteur améliore ces produits. Alors que vous avez comme dans un cas la graduation faite par le gouvernement, ou lorsque le producteur est intéressé, ou plutôt qu'il entreprend plutôt directement la vente de ses produits, il a tout intérêt à en améliorer la qualité, parce que ses produits ne dépendent pas seulement du volume mais aussi de la qualité.

Q. Et bien que vous pourriez dire qu'aucun intermédiaire ne fait cette besogne, cependant il n'est pas animé par un motif pécuniaire afin de l'encourager à faire comprendre au producteur qu'il n'obtient pas autant pour les produits de qualité inférieure que pour les autres?—R. Oui, ce serait mon avis.

Q. Afin d'encourager les cultivateurs canadiens à offrir en vente une meilleure qualité de produits, il faut que vous leur démontriez que c'est dans leur intérêt de le faire?—R. Oui, je le pense.

Q. Dans toute question touchant la vente des produits, il faut tenir compte du profit. Il faut éprouver la manière d'augmenter ou de diminuer l'offre du produit, et cela remonte ordinairement au producteur.

Le président:

Q. L'augmentation ou la diminution dans la qualité du produit aussi bien?—R. Oui.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Afin que la population agricole retire tous les avantages de l'aide qui peut lui être donnée par des démonstrations, par des renseignements sur la vente de ses produits, ou par le maintien des étalons, par des inspections gratuites, il faut qu'elle contrôle jusqu'à un certain degré, bien que pas entièrement, les voies par lesquelles passent ses produits, de manière à ce qu'elle puisse retracer l'homme qui produit un article de qualité inférieure ou de pacotille—si je puis m'exprimer ainsi, parce que dans bien des cas c'est déshonnête—afin

[M. William Archibald MacIntosh.]

d'en retirer tous les avantages, il faut qu'elle réponde à l'action de l'agence du gouvernement.—R. Je pense que c'est exact, et je pense que la chose va plus loin, que même en dehors de l'action du gouvernement, ce fait, que le cultivateur constate effectivement quelle est la décision ultime du marché concernant son produit, est extrêmement important. Je crois que l'une des plus grandes réorganisations agricoles a eu lieu au siècle dernier. Elle était basée en grande partie sur ce point au Danemark, où les producteurs danois sont peut-être les plus intelligents en ce qui concerne les débouchés pour leurs produits.

M. Sales:

Q. Qu'est-ce qu'a fait le gouvernement danois à cet égard? R. Je ne puis vous donner des renseignements de mémoire.

Q. Il y a pris quelque part?—R. Oui. La chose est arrivée après le déclin du Danemark et après que le Schleswig-Holstein lui eût été enlevé, mais le gouvernement y a pris une part active. Je ne puis vous en dire au juste les détails.

Le président:

Q. C'est plutôt important. Vous croyez que l'action prise par le gouvernement établit, en un sens, différents crédits pour différents produits agricoles, et que ceux-ci recevront leur pleine valeur si, soit par des intermédiaires honnêtes ou de préférence par les coopératives, la valeur pécunaire de la production d'un article de haute qualité remonte au producteur originaire de cet article? R. Précisément, monsieur le président.

M. Sales:

Q. Vous insisteriez afin que le classement d'un article fait par le gouvernement accompagne jusqu'au bout les transactions par lesquelles passe cet article, c'est-à-dire que vous ne seriez pas en faveur qu'il soit classé par le cultivateur, puis que l'intermédiaire l'acquière, sans que le gouvernement exerce encore un contrôle sur la qualité? Par exemple, nous acceptons le classement de nos porcs afin de produire une bonne qualité pour l'exportation.—R. Je crois que c'est essentiel que le classement fait par le gouvernement aille jusqu'au bout des transactions, c'est-à-dire pour le transport des bénéfices dont j'ai parlé jusqu'au débouché, ce qui décide.

Le PRÉSIDENT: M. Sinclair n'a à poser qu'une question sur un certain article, et après cela je vais imposer la règle que l'on vous permette de continuer sans interruption.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Si vous ne désirez pas y répondre, très bien. En ce qui concerne le classement des produits agricoles, je vais vous poser une question à propos des œufs. Nous avons des étalons pour les œufs établis par le gouvernement et protégés par lui. Est-il avantageux pour le Canada que nous appliquions ces étalons aux œufs importés aussi bien qu'à nos œufs domestiques?—R. Vous parlez des œufs importés vendus au Canada aux consommateurs canadiens?

Q. Précisément.

Le PRÉSIDENT: Y pensez-vous au point de vue du producteur?

L'hon. M. Sinclair:

Q. Au point de vue du consommateur et du producteur, semblablement.—R. Je n'ai jamais étudié ce point particulier, mais au point de vue de l'établissement d'une industrie permanente des œufs au Canada, si vos importations de l'étranger sont d'une qualité relativement plus élevée que votre production domestique, il peut en résulter des avantages temporaires pour vos producteurs, en ce

[M. William Archibald MacIntosh.]

que le classement fait par le gouvernement ne le démontre pas à vos producteurs domestiques, mais s'ils ont l'espoir de concurrencer les producteurs étrangers et de maintenir leur marché domestique, alors il faut que nous ayons quelques connaissances sur la valeur relative de ces deux produits. La graduation établie par le gouvernement la lui assurerait. Je dirais que les producteurs d'œufs de mauvaise qualité s'y opposeraient. Les producteurs n'ayant pas de concurrence et qui pourraient avoir la qualité demandée, la favoriseraient probablement.

Q. Autrement dit, êtes-vous d'avis qu'un article entrant au pays devrait être soumis au même classement qu'un article produit au pays?—R. Je le croirais, parce qu'il faudrait faire face aux mêmes circonstances que s'il y avait deux séries de classement pour le même article. C'est naturellement un jugement spontané, parce que je n'ai pas étudié ce point-ci auparavant. La discussion a fait ressortir un grand nombre de points que j'avais mentionnés. J'ai insisté sur ce que je croyais être important relativement à un marché coopératif, dans une démonstration commerciale sur l'agriculture, de la part des fermes du gouvernement, mais je ne veux pas que l'on comprenne que je déprécie les travaux d'expériences et de recherches. J'allais faire une déclaration qui n'est peut-être pas aussi importante, c'est-à-dire au sujet des achats faits en commun, mais à mesure que l'on considère les expériences de ce genre au Canada et dans les autres pays, il semble que le succès est bien plus difficile à réaliser dans les achats effectués en commun, parce que d'abord les problèmes sont plus complexes, les articles échangés sont plus nombreux, et en deuxième lieu, que souvent l'intérêt qu'y portent les cultivateurs est plus ou moins absent. Ils se contentent d'un produit ou de deux ou trois produits, mais souvent ils ne s'intéressent pas à une douzaine ou à une centaine de produits qu'il achètent et un membre d'une organisation coopérative de ce genre est souvent absent peut-être de la plupart de ses réunions coopératives. Maintenant, je crois que ce cas ne s'applique pas lorsque les cultivateurs achètent quelques articles agricoles importants, non pas simplement des marchandises dont il fait usage plus ou moins chez lui. A cet égard, je suis d'avis que les cultivateurs devraient effectuer leurs achats en gros, s'ils le peuvent, et, bien que ce genre d'achats effectués par les coopératives est souvent l'objet d'attaques malicieuses de la part des détaillants, je pense qu'il est sensé à un point de vue économique. C'est-à-dire, lorsque les cultivateurs possèdent certains articles agricoles comparables aux articles ouvrés que possèdent les fabricants, ils devraient être capables de les acheter en gros s'ils peuvent en établir des quantités pour le gros, parce qu'ils sont forcés de vendre leurs produits en gros et qu'ils ne peuvent pas acheter au détail. Mais en poussant l'étude de la question plus avant, et en étudiant le fonctionnement des magasins coopératifs et autres, alors je pense que ma première déclaration s'applique. Ils ont assez pour s'occuper que de porter attention à leur production, à la vente de leurs produits, et leur intérêt subit des fluctuations. Lorsque leurs achats sont très nombreux, ils y consacrent beaucoup d'attention, lorsque les temps redeviennent prospères, mais souvent ils laissent décliner cette phase de leurs activités, et il s'ensuit que les facilités ont été très élevées parmi les magasins coopératifs au Canada et il serait difficile de dire s'ils ont été un succès ou non. Mon propre avis serait qu'avec un gérant très au courant de son affaire, et avec des cultivateurs particulièrement capables, on pourrait effectuer les achats avec succès, et les grands magasins coopératifs n'ont pas nécessairement réussi parce qu'ils étaient coopératifs. Très souvent ils ont fait faillite parce que l'intérêt qu'on y a porté a fléchi, ou ceux qui y étaient intéressés ne consentaient pas à accepter les conditions nécessaires pour la coopération. Je dirais que dans quelques cas ils n'étaient peut-être pas capables de les accepter, surtout en ce qui concerne les paiements au comptant et à crédit, par exemple.

[M. William Archibald MacIntosh.]

Alors je dirais qu'en tant qu'il s'agit d'achats pour les coopératives, il semblerait que l'on retirerait les plus grands avantages de ce que l'on pourrait appeler les achats de fournitures agricoles, effectués par groupes, et cela devrait être un champ libre pour les cultivateurs. S'ils désirent fonder des magasins coopératifs, je crois que c'est une question intéressant la communauté. On devrait leur donner le champ libre, mais c'est un champ plus difficile pour y réussir. J'ai presque terminé ce que j'avais à dire. Je disais que je pense que les achats effectués coopérativement devraient avoir d'heureux résultats. Il est probable que les magasins coopératifs n'en auront pas autant. Là où ce mouvement a réussi de la manière la plus significative dans les pays européens, comme dans la Grande-Bretagne, on doit attribuer son succès aux gens qui y ont porté beaucoup d'attention et qui étaient extrêmement bien dirigés, bien que leurs chefs venaient d'eux-mêmes. Mais la force des circonstances les a fait prêter attention, à la question des achats (c'étaient surtout des articles), attention qu'ordinairement les gens de ce continent ne portent pas à leurs problèmes.

M. Sales:

Q. Les dix minutes sont expirées; ne croyez-vous pas, professeur, que l'échec rencontré dans ce pays a dépendu dans une grande mesure de l'opposition organisée contre nous? —R. Je crois que ça été dans bien des cas un obstacle insurmontable. C'est très difficile de dire qui est à blâmer; mais je crois que l'autre fait est aussi très important, monsieur Sales, que les cultivateurs manquent souvent de persévérance, parce qu'ils constatent que leur temps est mieux employé autrement pendant une courte durée.

Q. Et pour ce motif que si les commerçants savent que si cette entreprise réussit, cela veut dire l'élimination d'un certain nombre d'entre eux?—R. Oui.

Q. Ils gagnent les cultivateurs en réduisant leurs prix au début, en leur offrant un prix même encore plus bas que celui que la société d'acheteurs peut demander pour la vente. Ils détruisent la confiance des cultivateurs et cette vétille les amène à négliger leur propre institution. J'admettrai qu'il y a cet aspect de la question; mais cela forme partie du plan de ceux qui sont opposés à la coopération afin de la ruiner.

M. Caldwell:

Q. Ce mouvement des magasins coopératifs m'intéresse. Vous dites que les faillites ont été nombreuses parmi ces magasins; ne pensez-vous pas que l'un des facteurs qui a le plus fait pour mettre à bas les magasins coopératifs, c'est le fait qu'ils n'ont pas pu faire des achats comme des grossistes, quelque considérable qu'ait pu être leur pouvoir d'achat?—R. Je crois que c'est la vérité dans un grand nombre de cas.

Q. Et puis il y a cet autre facteur. Je possède quelque expérience à ce sujet. Nous exploitons trente magasins coopératifs au Nouveau-Brunswick actuellement. J'en suis l'un des actionnaires, et bien que nous eussions un acheteur pour trente magasins, et que ses achats étaient plus considérables que ceux effectués par n'importe quel autre acheteur dans la province, il n'a pas pu obtenir les prix de gros sur quoi que ce soit?—R. Est-ce que ces prix étaient imposés sur des marchandises que vous avez déjà vendues dans vos magasins?

Q. Oui. Nous avons constaté autre chose à ce sujet. Dans une localité où nous avions un magasin et où il y avait un certain nombre d'autres magasins—ceux-ci s'organisaient. Un marchand vendait le sucre meilleur marché, l'autre les chaussures. Ils relevaient leurs prix sur d'autres marchandises. Chacun vendait un article meilleur marché que notre magasin. Toutefois, nos clients se sont montrés loyaux, et nous avons surmonté un grand nombre de ces embarras. Mais ce sont là des choses qui font un tort irréparable au magasin coopératif. C'est une organisation commerciale qui s'y attaque systématiquement.

[M. William Archibald MacIntosh.]

M. ELLIOTT: Nous avons des exemples de cela dans l'Ontario. Le fabricant de ficelle d'engerbage a refusé de vendre quoi que ce soit à l'*United Farmer Co-operative Company*, ne voulait rien à faire avec elle, ne la reconnaissait pas; mais dès qu'il eût découvert que nous nous approvisionnions en Irlande, il a changé de manière et nous a offert de nous vendre toutes sortes de produits. Cela ne s'applique pas seulement à la ficelle d'engerbage, mais à un grand nombre d'autres produits. Nous éprouvons bien des difficultés à faire en sorte que les intérêts reconnaissent notre mouvement en tant qu'opération commerciale, et ils ont refusé de nous vendre bien des fois.

M. SALES: Et puis ils veulent avoir recours à la clause touchant l'inondation du marché et ils essaient d'étouffer votre commerce.

M. CALDWELL: Je ne crois pas que les manufacturiers soient enclins à étouffer notre commerce, mais ils nous disent que les détaillants auxquels ils vendent, leur font signer que "si nous vendons à la coopérative des fermiers, ils cesseront d'acheter de nous; alors nous devons nous protéger."

M. Sales:

Q. Vous prendriez pour acquit que nous aurions intérêt à acheter par wagons, la farine, la ficelle d'engerbage, le fil, le sucre?—R. Oui, s'il était possible de l'acheter ainsi.

Q. Sans doute, nous le pouvons, parce que les cultivateurs peuvent conduire leurs voitures jusqu'à cette voie de chemin de fer, ce qui est une méthode de distribution meilleure et plus économique. Nous avons essayé tous ces différents moyens et les achats effectués par cette association ont été combattus jusqu'au bout.—R. N'êtes-vous pas encore arrivés au point où vous pouvez acheter en gros la plupart de ces denrées que vous avez mentionnées?

Q. Nous pouvons maintenant acheter la ficelle d'engerbage.

M. HAMMELL: La ficelle d'engerbage est admise en franchise; la clause touchant l'inondation du commerce ne s'y applique pas.

M. SALES: On a essayé de la faire s'y appliquer.

M. HAMMELL: C'est impossible alors qu'elle soit admise en franchise.

M. SALES: On a essayé de la faire s'y appliquer. C'est la difficulté à laquelle nous avons à faire face lorsque nous essayons d'effectuer des achats. Il faut que nous ayons un magasin de détail et que nous vendions au comptoir avant de pouvoir acheter quoi que ce soit du grossiste. Et en ce qui concerne la possibilité d'engager les sucreries à nous vendre une wagonnée de sucre, la chose est impossible.

Le TÉMOIN: Oui, je savais qu'il en était ainsi pour le sucre; n'avez-vous pas pu acheter de la farine?

M. SALES: Pas toujours.

Le TÉMOIN: Pas d'abord, mais je croyais que vous aviez. . .

Le PRÉSIDENT: Je pense à une chose, et de peur que j'oublie d'en faire mention maintenant, est-ce que votre coopérative accepterait un wagon de sucre d'érable, si le producteur dans mon comté vous en donnait un, monsieur Sales?

M. SALES: Non, je ne crois pas qu'on en fasse un assez grand usage, mais je vais vous dire ce que je vais faire. Il me fera grand plaisir d'en accepter une boîte à titre d'échantillon et de l'échantillonner.

M. MUNRO: Je me proposais de faire cette remarque touchant les coopératives. Nous en avons eu un grand nombre dans la Colombie-Britannique. Je suppose que nous avons peut-être l'association coopérative la plus florissante au Canada. Toutes les influences dont le professeur a parlé sont en jeu, de même que les autres choses que les membres du comité ont laissé entendre. Mais je dirais ceci, la cause primaire de toutes les difficultés auxquelles nous avons eu à faire face dépend des cultivateurs eux-mêmes, parce qu'ils rompent avec les coopé-

[M. William Archibald MacIntosh.]

ratives s'ils peuvent obtenir des prix un peu plus bas de quelque autre magasin. C'est là la source principale des difficultés. Si nous nous tenions ensemble, nous pourrions obtenir les résultats désirés chaque fois.

M. Sales: J'aimerais à vous raconter ce qui nous est arrivé lorsque nous avons fait nos achats par coopératives en 1914.

Le président: Vous pourriez dire au nom de qui vous parlez.

M. Sales: Je parle de la petite association coopérative que nous avons à Langham, Saskatchewan. Les banquiers nous avaient conseillé de nous adonner à la culture mixte. Alors est survenue la question de l'achat du fil. Nous avons convoqué une assemblée de cultivateurs à l'école afin de discuter cette question, et nous avons découvert, monsieur le président, que nous avions trois prix pour le fil de fer barbelé dans notre ville. Celui, par exemple, qui pouvait payer comptant, ou qui pouvait envoyer son argent à la ville, obtenait un prix de $4 par bobine de 80 livres; celui qui demandait du crédit, et qui payait à la fin de l'année, obtenait un prix de $4.25; celui qui n'avait pas fait de profits à la fin de l'année devait payer $4.50. C'est ce que les cultivateurs ont raconté à cette assemblée. Nous avons acheté un wagon de fil de fer barbelé de la *Wire Fence Co.*, et il nous est revenu par bobine à $2.49. En même temps nos marchands nous disaient qu'ils ne tenaient pas à nous en vendre, parce que ces transactions n'étaient pas fructueuses. C'est ce que nous avons fait, monsieur. Vous pouvez voir les avantages qu'en retireraient les cultivateurs s'ils pouvaient acheter directement de l'usine, des produits lourds qui pourraient leur être expédiés directement par wagon.

M. Caldwell: Des produits dont personne ne fait usage sauf les cultivateurs.

M. Sales: Oui, mais qui sont réellement ses instruments de production. Mais je doute beaucoup que nous obtenions des commerçants qu'ils consentent à ce que ce genre de commerce se fasse.

Le président:

Q. Professeur, vous n'avez pas encore terminé?—R. Je pense que j'avais dit pratiquement tout ce que j'avais à dire. Les achats par coopératives étaient le dernier sujet sur lequel je désirais dire quelques mots. Les questions et les discussions ont passablement mis en lumière ce que je désirais dire. Cependant, il me ferait bien plaisir de répondre à d'autres questions.

Q. Avez-vous jamais fait l'examen de la différence des exportations pour l'Europe en 1914 et en 1922 ou 1923? Votre opinion est qu'on peut attribuer dans une grande mesure la diminution qui s'est produite dans les prix de ce que les cultivateurs ont à vendre à la désorganisation de l'Europe?—R. Oui.

Q. C'était aussi mon opinion et je me demandais si vous aviez jamais étudié les statistiques qui nous démontreraient si votre opinion et la mienne étaient bien fondées ou non. J'ai devant moi l'état préparé par le bureau de la Statistique, établissant une comparaison entre les exportations des produits agricoles du Canada pour l'année 1914 avec l'année 1922. Il s'est produit sur l'ensemble une augmentation très considérable. Une partie de cette augmentation est attribuable à l'augmentation de la valeur, et l'autre partie l'est, non seulement à l'augmentation de la valeur, mais aussi de la quantité. L'augmentation globale de la quantité n'aurait pas été forte, n'eussent été les énormes exportations de blé et de farine l'an dernier. Mais je n'ai pas les chiffres de ces exportations pour l'Europe. Je suppose qu'ils sont disponibles et je vais les demander. La récapitulation indique qu'il a été exporté en 1914 des produits agricoles pour une valeur de $247,407,611 par comparaison avec $467,099,395 en 1923; que l'augmentation était attribuable à l'augmentation de la quantité pour une somme de $126,220,493, et $93,473,291 à l'augmentation des prix. Mais sur cette somme globale le blé prenait sa part de l'augmentation pour un chiffre s'élevant

[M. William Archibald MacIntosh.]

à $134,426,588, et la farine de blé pour une augmentation s'élevant à $39,494,347. De sorte que si nous prenons les augmentations accusées par la farine de blé et par le blé (en additionnant les chiffres $134,426,588 et $39,494,347) cela donne un total de $173,920,935.

Alors en soustrayant ce total de l'augmentation totale ($126,220,493 et $93,473,291) de $219,693,784, nous constatons que l'année dernière l'augmentation sur les chiffres de 1914 dans les valeurs des produits agricoles autres que le blé et la farine de blé s'est élevée à $45,772,849; et c'est plutôt un fait étonnant?—R. Oui.

Q. Et il me semble indiquer l'importance énorme qu'offre notre récolte de blé, qu'elle soit exportée à l'état brut ou comme farine, par le pays?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes très obligés, professeur, et vos observations nous ont beaucoup plu. Nous les considérons comme très précieuses. Cela nous a bien fait plaisir que vos fonctions ardues de professeur vous aient donné quelque répit.

Le comité s'ajourne jusqu'à dix heures et demie du matin, vendredi le 18 mai 1923.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ N° 268,
VENDREDI, le 18 mai 1923.

Le comité spécial nommé afin de s'enquérir sur les conditions agricoles dans tout le Canada se réunit à dix heures et demie du matin, M. McMaster, le président, au fauteuil.

Le PRÉSIDENT: Nous allons procéder, s'il vous plaît, messieurs.

Le président présente un rapport des dépenses du comité jusqu'à date, comme suit:

"Le comité spécial sur l'Agriculture a eu jusqu'ici, 72 séances au cours de 41 jours. Ces séances ont pris 169 heures et 45 minutes, ou une moyenne de 2 heures et 22 minutes par séance ou 4 heures et 9 minutes par jour.

"Il a été entendu 102 témoins en tout. Leurs frais, etc., s'élevent à $2,595.45 ou un coût moyen de $25.84 par témoin. Il a été produit devant le comité des documents et des objets au nombre de 217.

"Le chef de la division des comités estime que le coût du rapport des procès-verbaux et des dépositions devant le comité ne dépassera pas $4,000. Cette somme comprenant la dactylographie et la préparation du manuscrit prêt à être présenté au greffier pour être transmis aux imprimeurs.

Le crédit pour l'impression des rapports, etc., pour la division des comités de la Chambre, est inclus dans le crédit général pour les impressions du Parlement. Il est tenu un compte séparé des impressions par le bureau pour la division des comités.

"Le dernier compte reçu de l'Imprimerie était pour l'impression des rapports jusqu'au n° 15 inclusivement du comité. Il accuse un coût de $1,657.03. D'après ce coût et un total d'au delà de 2,200 pages imprimées de dépositions, nous estimons que le coût total des impressions pour le comité ne sera pas supérieur à $6,000. Sur ces $6,000, le coût des impressions des tableaux formant le rapport n° 23, et comprenant les renseignements fournis par la Commission du grain sur les quantités de grain gradué en entrant et en sortant des élévateurs, en prend sa part pour un chiffre approximatif de $1,300.

[M. William Archibald MacIntosh.]

"Il a été distribué au delà de 36,000 copies des rapports, ou une moyenne de 886 copies par émission. Cette distribution s'est faite par l'entremise des commis aux écritures du comité, sans autre aide. Les dépenses pour les commis aux écritures du comité à date, ne se sont pas élevées à plus de $850. On peut évaluer les frais pour les télégrammes, la papeterie, etc., à $54.55, ce qui donne un coût total de $13,560, dont un état est ci-après annexé.

"Dépenses du comité spécial de l'Agriculture

Témoins (102)..	$ 2,595 46
Rapports..	4,000 00
Impressions (2,200 pages)..	6,000 00
Commis aux écritures..	850 00
Télégrammes, papeterie, etc..	54 45
Enveloppes pour rapports, etc..	60 00
Total..	$13,560 00

On appelle et on assermente JOHN LORNE DOUGHERTY.

M. ELLIOTT: Avant de passer aux ordres du jour, je désire faire une déclaration au sujet d'un article qui a paru dans les journaux d'hier et auquel on a donné beaucoup d'importance. Dans cet article on me fait dire que les raffineurs de sucre sont une bande de coquins. Je n'ai pas fait cette déclaration, et je ne pense pas non plus qu'aucun membre du comité l'ait faite. Je veux tout simplement que cette déclaration soit corrigée, et j'espère que les journaux mettront cette dénégation bien en vue, parce que cette déclaration est fausse.

Le PRÉSIDENT: Aucun membre de ce comité n'a jamais déclaré rien de ce genre.

Le président:

Q. Vous êtes le secrétaire-trésorier de la *Ontario Beet Growers' Association*?—R. Oui.

Q. Ces producteurs de sucre de betterave vendent la production de leurs fermes à la *Dominion Sugar Company Limited*?—R. Oui.

Q. Avez-vous à vous plaindre du prix que cette compagnie a consenti aux producteurs de sucre de betterave pour leur produit l'année dernière?—R. Oui.

Q. Dites-nous sur quoi votre plainte est fondée?—R. Monsieur le président et messieurs, je n'ai pas entendu les témoignages des producteurs, mais d'après les entretiens que j'ai eus avec les producteurs dans tout le territoire, je n'hésite pas à dire que le prix payé l'an dernier, a causé beaucoup de mécontentement, si on le compare au prix payé dans le Michigan, aux producteurs de sucre.

Q. Laissez-moi vous poser cette question, monsieur Dougherty, est-ce que les producteurs du Michigan conduisent leurs affaires identiquement comme vos amis?—R. Je le pense. De fait, l'un des producteurs du Michigan a reçu des betteraves de la Lambton Company et je pense qu'il a payé $7.12.

Q. Par tonne?—R. Oui.

Q. $7.12 par tonne?—R. Oui.

Q. Qu'avez-vous obtenu dans votre localité de la Dominion?—R. Bien, messieurs, je ne puis vous le dire au juste, mais j'en ai une assez bonne idée.

Q. Donnez-nous en une idée aussi juste que possible.—R. On a changé l'année dernière le contrat qui était en vigueur depuis nombre d'années. En 1918, les producteurs par l'entremise de leur organisation ont obtenu un contrat—inutile de consulter les procès-verbaux—ont obtenu un contrat, dis-je avec la Dominion

Sugar Company leur garantissant un minimum de $9 la tonne pour du sucre de $8 et une indemnité.

Q. Quand vous dites pour du sucre de $8, cela veut dire que les raffineurs vendaient le sucre $8 les cent livres, n'est-ce pas?—R. Oui.

Q. Etait-ce l'année dernière, M. Dougherty?—R. Non, cela a commencé en 1918 et était en vigueur en 1919-1920-1921. J'aurais dû dire qu'on accordait une indemnité de $1 par tonne, si le prix du sucre montait de $1 par quintal au-dessus de $8. Je pense qu'il en est résulté que les producteurs ont retiré $12.29 l'année dernière. Je parle seulement de mémoire, parce que j'ai reçu avis de comparaître à si courte échéance que je n'ai pas eu le temps de me renseigner. En tout cas, c'était environ $12. Puis l'année dernière, le contrat a été changé et basé sur la teneur en sucre de la betterave. Le contrat uniforme a été rejeté entièrement.

Q. A-t-on aussi mis de côté l'indemnité?—R. Oui. Le contrat adopté l'année dernière au taux de $4.50 par tonne, pour des betteraves renfermant selon les analyses tel qu'il est pourvu ci-dessous, moins de 14 p. 100 de sucre—tout ce qui était inferieur à 14 p. 100 était payé au taux de $4.50 par tonne. Au taux de $5 par tonne nette, selon l'analyse faite tel que pourvu ci-dessous, 14 p. 100 de sucre, 50c de plus par tonne nette pour chaque tonne de sucre en plus de 14 p. 100, et en proportion pour les fractions de 1 p. 100. De sorte que le contrat de l'année dernière était entièrement basé sur la teneur en sucre de la betterave. Comme je l'ai déjà dit, les plaintes étaient générales dans tout le territoire l'année dernière à propos de ce contrat, et puis après que les producteurs eurent découvert que leurs confrères du Michigan avaient obtenu $7.12, par contraste avec une moyenne d'à peu près $5.50— je n'ai pas les chiffres exacts à ce sujet—mais c'était environ $5.50, les producteurs ont été convaincus qu'ils avaient grandement raison de se plaindre.

M. Elliott:

Q. M. Dougherty, savez-vous quel est le rendement par acre dans le Michigan en comparaison du rendement dans l'Ontario?—R. J'aurais pu apporter ces renseignements si j'avais eu plus de temps à ma disposition. Je crois que le rendement est à peu près semblable.

Le président:

Q. Comment expliquer cette différence de prix, entre $5.50 et $7.13?—R. Si je lisais quelques extraits des procès-verbaux de notre association, vous verriez que les producteurs ont toujours lutté afin d'obtenir ce qu'il croyaient être un prix raisonnable. Je veux être juste. J'ai apporté ce journal de Chatham aujourd'hui. Je ne suis arrivé que d'hier soir et il y a une déclaration dans ce journal, à laquelle ce monsieur a fait allusion ce matin (M. Elliott). J'ai apporté ce journal parce que je pense que c'est très malheureux que les journaux publient des déclarations de ce genre. Il me fait plaisir qu'elle ait été contredite aujourd'hui, parce que nous voulons la vérité, et rien que la vérité. Nous allons pouvoir faire quelque déclaration profitable aux compagnies, aux producteurs et au public en général, mais des déclarations de ce genre sont...

Q. Cette déclaration n'a jamais été faite et a fait l'objet d'une dénégation, M. Dougherty. Voulez-vous avoir la bonté de procéder?—R. Je crois que les producteurs se sont montrés raisonnables, mais la difficulté c'est qu'ils ont travaillé dans l'ignorance et que la compagnie a tous les chiffres en détails. Elle sait son coût de production, elle sait son prix de vente, et elle sait la marge qui existe entre les deux. Les producteurs ne le savent pas, et lorsque s'élèvent des plaintes au sujet d'une compagnie qui fait des profits considérables et que les producteurs l'apprennent, cela crée toujours du mécontentement. Je ne lirai

[M. J. L. Dougherty.]

pas des extraits des procès-verbaux. C'est inutile, mais il a toujours existé du mécontentement chez les producteurs.

Q. M. Dougherty, est-ce que les producteurs ont exprimé quelque mécontentement concernant la méthode selon laquelle les betteraves étaient analysées afin de découvrir leur teneur en sucre?—R. Messieurs, j'ai entendu des plaintes que les analyses variaient dans un certain cas, mais je n'en prends pas la responsabilité.

Q. Est-ce que les analyses ont été faites par des membres de votre association?—R. Oui.

Q. Sont-ce des gens qui disent ordinairement la vérité, des gens que vous savez être responsables de leurs paroles, ou des gens qui parlent plus qu'ils le pensent?—R. Vous savez que les gens parlent tout le temps, et quelquefois ils ont raison de se plaindre, et quelquefois ils ont tort. Les producteurs ne sont pas au courant des faits.

Q. Les producteurs ne connaissent pas les faits, et comme ils ne les connaissent pas, il sont agités, est-ce là la situation?—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Est-ce que les producteurs peuvent pointer les analyses faites par la compagnie, ou s'ils sont obligés d'accepter les analyses telles que publiées par la compagnie?—R. C'est entièrement l'affaire de la compagnie.

Q. Savez-vous ce qui concerne la manière dont se font ces analyses, M. Dougherty? Supposons que vous expédiez une charge de betteraves, est-ce que vous décririez au comité la manière dont se font ces analyses?—R. Non, je ne tiendrais pas à entreprendre la description.

Q. Vous savez certainement ce qui arrive lorsque vos betteraves arrivent à la sucrerie?—R. Je n'y suis jamais allé, mais en tant que je le sais, on prend un petit échantillon des betteraves et on lui fait subir une analyse chimique.

Le président:

Q. Où prend-on les échantillons? Que fait-on des betteraves? Vous en êtes-vous déjà occupé vous-même?

Q. Avez-vous déjà été témoin de ces opérations, avez-vous déjà travaillé près de l'endroit où elles s'accomplissaient?—R. Non, jamais.

Q. Est-ce que vous avez déjà livré des betteraves à la sucrerie?—R. Seulement par l'entremise d'un employé.

Q. Saviez-vous ce que faisait votre employé, ou si vous l'ignoriez?—R. Nous avions une métairie, et nous n'en entendions pas beaucoup parler.

Q. M. Dougherty, vous m'avez écrit dans les termes suivants: "Si c'est en votre pouvoir, notre Association vous prierait d'inclure dans votre rapport, la décision adoptée par votre comité sur la justice du prix que les producteurs de betteraves ont reçu la saison dernière dans l'Ontario, par comparaison avec $7.12 par tonne reçue par les producteurs du Michigan (je crois que $7.12 par tonne est exact. C'est extrait d'une découpure du *Wall Street Journal*). Peut-être ne savez-vous pas qu'il s'est produit une grande diminution dans l'étendue en culture. S'il se produit une augmentation cette année on pourra l'attribuer au fait qu'on a ensemencé une superficie considérable en blé et en betteraves, plutôt que de planter une superficie trop grande de céréales de printemps. Nous ne portons pas un intérêt égoïste à cette question. Nous aimerions à ce que cette industrie soit établie sur une base stable, satisfaisante à tous les intéressés, et au mieux des intérêts du public, en général."

Cette lettre nous ayant émus, nous vous avons fait comparaître ici aujourd'hui, vu que nous pensions que vous pourriez nous dire ce qui faisait le sujet de la plainte, au moins sur quoi elle était basée, afin que nous puissions examiner

[M. J. L. Dougherty.]

la question, et s'il existe un grief, suggérer un remède, mais il va falloir que nous sachions tout ce qui concerne la question.—R. Monsieur le président, peut-être ferais-je mieux de vous lire quelques extraits des procès-verbaux.

Q. Très bien.—R. (Il lit):

" Chatham, le 21 octobre 1916.

" Assemblée d'au delà de deux cents cultivateurs tenue à Harrison-Hall, à deux heures de l'après-midi, dans le but d'organiser une association parmi les producteurs de sucre de betterave.

" Il est proposé par M. Pickard, appuyé par M. Weess que M. French remplisse les fonctions de président; adopté;

" M. French prend la présidence et demande la nomination d'un secrétaire. J. L. Dougherty est nommé secrétaire *pro tempore.*

" M. French dans une courte allocution expose le but de l'assemblée et donne la parole au major Foreman. Celui-ci souhaite la bienvenue aux visiteurs et dit que le mot d'ordre des citoyens de Chatham et du comté de Kent devrait être la "collaboration". Plus les groupes se réunissent souvent dans un esprit amical, mieux cela vaut pour tous les intéressés. Le président demande à M. Hardy de Kent Bridge de dire quelques mots touchant la collaboration. M. Hardy déclare que le prix du sucre de betterave pour cette année n'allait pas être rémunérateur pour les cultivateurs et que ceux-ci ne seraient pas en mesure par le fait même, d'envoyer un représentant auprès de la *Sugar Beet Company,* afin de transiger les affaires convenablement.

" Le président demande ensuite à M. Frank Shaw de Tupperville d'adresser la parole. M. Shaw est charmé de voir une si grande foule. Il déclare que les conditions actuelles diffèrent grandement du temps où la culture de la betterave à sucre a commencé. La main-d'œuvre et le matériel ont beaucoup augmenté mais le prix des betteraves à sucre n'a pas suivi la même échelle. Les prix du bœuf, du porc, du grain, etc., ont augmenté, mais le prix des betteraves à sucre n'a pas augmenté comme il l'aurait dû. M. Shaw déclare que personne ne désire faire du tort à la raffinerie employant la betterave à sucre. Tout ce que les cultivateurs désirent obtenir c'est un prix raisonnable pour leurs betteraves. M. Shaw déclare que si les producteurs de betteraves à sucre s'organisent et qu'ils agissent de concert, ils pourront avoir ce qu'ils désirent, pourvu que leur demande soit raisonnable."

M. Sales:

Q. Quel est ce procès-verbal?—R. De l'Association des producteurs de betteraves d'Ontario.

Q. Pouvez-vous les réunir? Combien d'entre eux y avait-il à cette réunion? —R. Il y en avait environ 200.

Q. Quelle est la date de cette réunion?—R. Le 21 octobre 1916.

Q. 1916?—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Cela se trouvait pendant le temps de la récolte, ou bien la récolte étaitelle terminée?—R. La récolte était à peu près terminée dans ce temps-là.

Le président:

Q. Quand commence cette récolte?—R. Bien, le temps varie un peu; parfois nous commençons vers le milieu de septembre; mais c'est généralement vers le premier octobre, je crois.

[M. J. L. Dougherty.]

M. Robinson:

Q. Savez-vous combien coûte cette récolte? Avez-vous des chiffres pour nous dire combien coûte la production d'une tonne de betteraves par un cultivateur? —R. J'ai les chiffres donnés par un cultivateur.

Le président:

Q. Un bon cultivateur?—R. Oui, monsieur.
Q. Un homme absolument compétent?—R. Oui.

M. Robinson:

Q. Combien cela coûte-t-il pour produire une tonne de betteraves? -R. J'ai fait sept milles hier pour avoir ces chiffres, et j'ai eu une dépêche vers midi, et cet état vient de R. J. Wilson de Charing-Cross. Il cultive environ 6.35 acres en betteraves. Je vais répondre à votre question maintenant. M. Wilson avait en 1922, 6.35 acres en betteraves. Il estime le labourage à $25.

Le président:

Q. Est-ce pour les 6⅓ acres?—R. Oui.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Combien de fois a-t-il labouré son terrain pour cette somme?—R. Une seule fois.

M. Elliott:

Q. Cette somme comprend-elle l'engrais chimique et le fumier? R. Non. Ameublissement du sol, $15. Cette façon consiste à préparer le sol pour la semence. Pour tracer les sillons, $4.50; pour semer les betteraves, $35; roulage, $3.

M. Robinson:

Q. Il s'agit toujours des 6 acres?—R. Oui. Pour déchausser les betteraves, $18; main-d'œuvre belge pour éclaircissage et démariage, $50.80; binage, $12.50; arrachage et effeuillage, $50.80; charroyage, $77. M. Wilson avait 77 tonnes de betteraves et il a calculé $1 la tonne pour le charroyage dans tout le district. Il vit tout près de la station d'expédition. Il n'a pas payé ce montant pour sa récolte, mais $1 la tonne serait le prix moyen du charroyage pour toute la région. Main-d'œuvre, $291.60; graines de semence, 80 livres à 15c., $12; engrais chimique, $19.57.

Q. Que comprend cette main-d'œuvre? Est-elle en sus de la culture, des binages et ameublissement?—R. Cela comprend tout le labourage, l'ameublissement du sol, l'ensemencement, puis la main-d'œuvre belge. C'est le total des frais que j'ai énumérés.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Vous ajoutez ensuite la semence, les engrais, à la somme de $291.60?—R. Oui, la semence, les engrais et le loyer.

Q. Quel est le montant du loyer?—R. 6.35 acres à $8 l'acre, $50.

M. Bouchard:

Q. A-t-il employé du fumier de ferme?—R. Bien, il n'a rien marqué pour cela.

M. Hammell:

Q. Il a employé des engrais chimiques?—R. Oui.

[M. J. L. Dougherty.]

M. Bouchard:

Q. $19 d'engrais chimiques est bien peu.—R. Ce sont les chiffres que j'ai eus de ce cultivateur. La somme totale est de $373.17. Les recettes se sont élevées à $488.05.

M. Sales:

Q. Des tonnes?—R. Non, des dollars.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Soixante-dix-sept tonnes?—R. Oui. Il reste un profit de $114.88.

M. Bouchard:

Q. Le fumier absorberait tout le profit. Il est supposé employer au moins dix à quinze tonnes à l'acre.—R. Bien, il arrive parfois que le trèfle enterré comme engrais vert fournit la matière végétale nécessaire. Il y a ici une chose que je veux faire remarquer. M. Wilson n'a rien spécifié pour la dépréciation des machines, une bineuse à betteraves très dispendieuse, un arrachoir, les chariots qu'il faut tenir en bon état, de bons chevaux avec leurs harnais, et il n'a rien marqué non plus pour les frais d'administration.

M. Robinson:

Q. Est-ce que le prix de la tonne est fixé à l'avance? A-t-il convenu d'un prix avant de commencer sa culture?—R. Oui. C'est un prix contractuel basé sur la teneur en sucre de la betterave. Il y a une autre question sur laquelle je veux attirer votre attention. Les betteraves de M. Wilson ont titré au delà de 16 p. 100, d'après le contrat.

Le président:

Q. Il s'agit du contrat de l'année dernière?—R. Oui. Ses betteraves ont titré plus de 16 p. 100.

M. Sales:

Q. Ce pourcentage est-il élevé ou bas?—R. Il est au-dessus de la moyenne.

M. Elliott:

Q. Quelle est la moyenne, monsieur Dougherty?—R. Bien, d'après les renseignements que j'ai, on compte 15 p. 100 comme une bonne moyenne.

M. Robinson:

Q. La fabrique fait l'épreuve et le cultivateur ne peut vérifier cette épreuve? —R. Il doit accepter le calcul fait par la compagnie.

M. Sales:

Q. Quelle serait la différence dans le prix si ses betteraves titraient 15 p. 100 en moyenne?—R. Si les betteraves de M. Wilson avaient titré 15 p. 100, cela aurait réduit ses profits à $50.33, et M. Wilson avait récolté plus de 11 tonnes à l'acre.

M. Milne:

Q. Est-ce un bon rendement?—R. C'est un rendement au-dessus de la moyenne. D'après le bulletin des statistiques d'Ontario pour l'année 1920, la moyenne de rendement pour les comtés d'Essex, Kent et Lambton a été de 13 tonnes, mais, à mon avis, ce chiffre n'est pas exact. Je crois que c'est simplement un montant évalué, et que la moyenne exacte est de 9 tonnes, et l'on peut prouver cela; mais comme je l'ai dit, j'ai eu peu de temps à ma disposition hier, et je n'ai pas apporté de chiffres à ce sujet. D'après les chiffres donnés par

M. Wilson au sujet de son coût de production et avec un pourcentage de 15 p. 100, la moyenne est assez bonne, et en prenant 9 tonnes comme le rendement moyen du district que nous avons à considérer, il y aurait eu une perte de $29.67 en se basant sur le contrat de l'année dernière.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Sur les 6½ acres de M. Wilson?—R. Oui.

Q. Monsieur Dougherty, employez-vous plus d'engrais que le montant donné par M. Wilson? Il doit y avoir un certain montant de fumier employé?—R. Cela n'est pas nécessaire si l'on enterre du trèfle comme engrais vert.

Q. Est-ce que M. Wilson a coutume de faire cela?—R. Il doit employer beaucoup de fumier, car il a un grand nombre d'animaux.

M. Sales:

Q. Quel est le plus fort pourcentage de sucre que vous avez? Quinze pour cent est une moyenne, n'est-ce pas?—R. La moyenne n'est pas de 15 p. 100 tous les ans.

Q. Qu'est-ce que vous considérez comme une forte moyenne?

M. Bouchard:

Q. Atteignez-vous 20 p. 100 dans quelques cas?—R. Nous avons eu, je crois, jusqu'à 20 p. 100, 19 et 20 p. 100.

M. Elliott:

Q. Le producteur peut-il augmenter le pourcentage par le mode de culture? Peut-il augmenter la teneur en sucre de quelque manière?

M. Sales: Vous voulez dire la quantité de sucre?

M. Elliott: Oui.

Le président:

Q. La teneur en sucre dépend-elle seulement de certaines données, ou un cultivateur peut-il produire des betteraves donnant plus de sucre en épandant plus de fumier, ou par des binages et autres façons culturales?—R. Je ne voudrais pas insérer ma réponse dans le procès-verbal.

Q. Les experts doivent donner leur opinion. On les prend quelquefois avec un grain de sel et même plus, mais nous aimons à les avoir.—R. Bien, le producteur, je crois, peut faire bien peu pour augmenter la teneur en sucre des betteraves, et il ne peut augmenter sa récolte qu'en tenant le terrain en bonne condition et en le sarclant.

Q. Il me semble vous voir sourire. Vous avez une autre idée. Veuillez l'exprimer.—R. Non, je dois être franc, et je n'ai rien pour prouver le contraire. Tout ce qui empêche le libre développement des betteraves ou leur croissance naturelle, comme les sécheresses, peut, je crois, influer sur la teneur en sucre.

M. Elliott:

Q. Le soleil a une grande influence?—R. Oui, il faut du soleil pour former du sucre dans la betterave.

Q. Une trop forte humidité peut-elle affecter les betteraves?—R. Oui.

M. Sales:

Q. L'humidité peut diminuer la teneur en sucre?—R. Oui, surtout au temps de l'arrachage.

Q. Il en est de même pour les fortes pluies?—R. Oui.

M. Robinson:

Q. Y a-t-il des doutes sur la précision des épreuves? La fabrique fait toutes les épreuves, et établit qu'un homme doit recevoir 16 p. 100, un autre, 18 p. 100 et un troisième, seulement 12 p. 100. A-t-on des doutes sur la fidélité des épreuves faites?—R. Je crois que les compagnies veulent être justes, mais il y a toujours des plantes parce que les cultivateurs ne peuvent vérifier ces épreuves.

M. Sales:

Q. Aimeriez-vous à avoir un analyste du gouvernement pour cela?

Le président:

Q. Je suppose que la question du salaire de cet homme a une grande importance. Si le cultivateur doit le payer, vous pouvez croire que la mesure serait peu sage. Est-ce cela que vous pensez?—R. Non, messieurs, ce n'est pas cela; dans mon humble opinion, les betteraves arrivent à la fabrique en si grandes quantités à la fois que je ne puis voir comment les épreuves peuvent être faites avec précision, et les producteurs se plaignent dans ce sens, et ils sentent qu'un contrat basé sur un prix uniforme, avec une ristourne établie d'après le prix du sucre serait plus juste, et ils sont parfaitement satisfaits d'accepter ce genre de contrat.

M. Elliott:

Q. Vous avez dit que la culture a bien peu d'effet sur la teneur en sucre, et pourtant, dans le même district, sur des terres situées l'une à côté de l'autre, sujettes au même climat, exposées à la même action du soleil et des pluies, il y a une grande variation à l'épreuve de ces betteraves. Y a-t-il quelque raison autre que celle que vous avez donnée?—R. Si j'ai dit cela, je veux modifier mes paroles. Je crois qu'on peut atteindre les meilleurs résultats par de bons sarclages et en tenant le sol ameubli. Les paillis à la surface du sol ont une grande influence sur l'humidité du sol, et à mon avis, il y a une grande différence de résultat entre les sols tenus en bon état de culture et les sols négligés, de sorte que le cultivateur négligent peut avoir un pourcentage de sucre peu élevé, mais la chose n'a pas été prouvée.

Le président:

Q. Les fermes d'expérimentation ont-elles fait des expériences pour trouver le meilleur mode de culture des betteraves à sucre?

Q. Elles ont fait des expériences, mais je ne crois pas qu'il y ait une statistique pour établir la différence entre un sol bien entretenu et un sol négligé au point de vue de la teneur en sucre.

Q. Après tout, ce que vous cherchez surtout dans la culture des betteraves, c'est une forte teneur en sucre?—R. La quantité influe beaucoup sur le rendement, et le volume est important.

M. Robinson:

Q. Que désire la fabrique. Est-il mieux que la teneur en sucre soit forte ou faible?—R. Il est avantageux pour la fabrique que la teneur soit élevée. Je ne crois pas que les fabriques tiennent beaucoup à travailler un fort volume.

M. Sales:

Q. Le sol de certains districts n'est-il pas meilleur que d'autres pour la culture des betteraves?—R. Oui.

Q. Et il y a une grande différence dans la teneur en sucre par suite des qualités du sol?

[M. J. L. Dougherty.]

M. Elliott:

Q. Quelle est la différence entre les sols légers et les sols compacts?

M. Robinson:

Q. Entre les sols riches en humus et l'argile.—R. On dit généralement que les terres riches en humus donne une plus faible teneur en sucre que les terres argileuses, mais j'ai appris que la Dominion Sugar Company a récolté l'année dernière des betteraves très riches en sucre sur des terres basses riches en humus, et cela contredit les expériences du passé, de sorte que les résultats sont difficiles à comparer.

L'hon. M. Sinclair:

Q. La dernière saison a-t-elle été sèche?—R. Oui. En réalité, les betteraves récoltées sur des sols légers étaient plus riches; le sol dont il s'agit était sableux.

M. Sales:

Q. La recommandation que vous avez à faire est donc d'avoir un prix uniforme?

M. Sutherland:

Q. Les engrais chimiques appliqués sur les terres noires auraient-ils pour effet d'augmenter les qualités des betteraves?—R. Certainement, mais la quantité de pluie a une grande influence. Si vous épandez des engrais chimiques alors que la saison est sèche, les résultats sont assez minces.

L'hon. M. Sinclair:

Q. Votre association représente-t-elle assez généralement les producteurs de betteraves?—R. Oui.

Q. Votre association a-t-elle eu des conférences avec la *Dominion Sugar Company* au sujet des épreuves?—R. Non pas au sujet des épreuves.

Q. Au sujet des conditions alors existantes ou des plaintes faites par les producteurs?—R. Oui monsieur.

Q. Quelles ont été les questions discutées à ces conférences?—R. "Le 31 janvier 1918, dans l'après-midi, les représentants de la Dominion ont rencontré l'exécutif de l'Association, et après une discussion assez prolongée, ont convenu de donner aux producteurs le prix qu'ils demandaient, savoir: $9 la tonne sur la base de $8 pour le prix du sucre, et une augmentation de $1 la tonne quand le sucre serait au-dessus de $8. Le directeur a promis de faire tout son possible pour aider la compagnie à obtenir une grande superficie cultivée en betteraves. Les relations les plus cordiales existent maintenant entre les représentants de la compagnie et les membres de l'Association."

Q. Cette réunion a eu lieu lorsqu'il s'est agi de renouveler les contrats pour l'achat des betteraves?—R. Oui. C'était la première fois que l'exécutif de l'Association et les représentants de la compagnie se réunissaient pour convenir d'un prix.

Q. C'était en 1918?—R. Oui.

Q. Le seul sujet de la conférence a été la question de l'achat des betteraves et l'adoption d'un prix?—R. Oui.

Q. Y avait-il d'autres détails à discuter à cette réunion entre les producteurs et les cultivateurs?—R. Non, pas à cette réunion.

Q. A une autre réunion?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Houson, pouvez-vous entendre les réponses du témoin? Sinon, nous serions heureux de vous voir plus près.

M. HOUSON: J'entends parfaitement.

[M. J. L. Dougherty.]

LE TÉMOIN: Je ne crois pas qu'il ait été discuté d'autres détails, à part la main-d'œuvre.

Le président:

Q. Excepté quoi?—R. La main-d'œuvre. Il était difficile pour la compagnie de se procurer la main-d'œuvre pendant la guerre, et il y avait beaucoup de mécontentement. Il était difficile pour les raffineurs de trouver la main-d'œuvre et les cultivateurs ne pouvaient trouver les aides dont ils avaient besoin, et parfois perdaient sur leurs betteraves; mais, comme je l'ai dit, messieurs, il y a toujours eu des plaintes, et la raison de ces plaintes, c'est que les producteurs entendaient parler des rapports disant que la compagnie faisait beaucoup d'argent, et qu'ils n'étaient pas admis à en profiter comme ils auraient dû.

Q. La compagnie a-t-elle fait de l'argent avec le sucre de canne ou avec le sucre de betterave?—R. Je ne puis le dire, messieurs, je ne connais rien à ce sujet.

M. Elliott:

Q. D'après le procès-verbal que vous lisez, il est dit que maintenant les relations sont des plus cordiales entre les producteurs et la compagnie, vous avez employé le mot "maintenant". Y a-t-il eu un temps où ces relations étaient tendues?—R. Non, je ne puis dire cela; mais vous savez que les cultivateurs sont portés à manifester leurs sentiments. En ce qui concerne l'exécutif, il n'y a rien à gagner. . .

Le président:

Q. Les sentiments des cultivateurs étaient-ils des sentiments d'affection pour les raffineurs. Vous dites qu'ils sont portés à exprimer leurs sentiments. S'agit-il d'affection, d'irritation ou de ressentiment?—R. Je puis dire que c'était du mécontentement, parce qu'ils ne connaissaient pas les faits.

Q. Parce qu'ils ne connaissaient pas les faits?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Votre association se réunit-elle souvent, monsieur Dougherty?—R. Actuellement, nous nous réunissons une fois l'an.

Q. Vous avez une assemblée annuelle, est-ce cela?—R. Oui.

Q. Combien de membres avez-vous?—R. Bien, je n'ai pas les chiffres ici, mais je vais essayer de le dire aussi exactement que possible. Quand les cultivateurs retiraient un bon prix pour leurs betteraves, en 1919 et 1920—c'est peut-être 1920 et 1921, je ne suis pas sûr, ils s'en réjouissaient beaucoup.

Q. Le nombre des membres a diminué?—R. L'organisation est absolument volontaire.

Q. Les membres paient un honoraire?—R. Il y a une cotisation de $1 à payer, mais ce sont les secrétaires locaux qui font la perception, et quelques organisations locales versent la contribution, tandis que d'autres négligent de le faire.

Q. Les comptez-vous alors parmi les membres tout de même?—R. Nous les comptons quand ils viennent payer leur honoraire.

Q. Quel était le nombre des membres en 1916?—R. Je n'ai jamais eu en main la liste des membres. La perception est entièrement du ressort des secrétaires locaux. L'honoraire a d'abord été de 25c. par membre. Plus tard, il a été porté à 50c., puis à $1.

Q. De sorte que vous n'avez pas de liste des membres?—R. Non, aucune.

M. Hammell:

Q. Quel montant a été perçu en une seule année?

[M. J. L. Dougherty.]

M. SALES: Il est bien difficile d'organiser des cultivateurs.

Le PRÉSIDENT: Excessivement difficile.

M. SALES: C'est ce que j'ai trouvé de plus difficile au cours de ma vie.

Le TÉMOIN: Nous n'avons jamais perçu plus de $250.

M. Sales:

Q. Maintenant, à ces assemblées annuelles, les membres eux-mêmes sont-ils admis, ou bien s'ils envoient des délégués?—R. Généralement tous les producteurs de betteraves sont admis.

Q. Vous n'avez pas saisi ma question. Vous avez des associations locales qui ont un certain nombre de membres. Dites-vous qu'une succursale de 20 membres peut envoyer un ou deux délégués, ou s'il n'y a pas d'élection du tout.—R. Aucune élection.

Q. C'est tout simplement une assemblée des producteurs de betteraves, et tous les producteurs sont admis, sans qu'il soit nommé de délégués?—R. En une occasion on a discuté la question de nommer des délégués.

Q. Vous trouvez que le nombre des membres diminue quand il y a mécontentement, et qu'il augmente dans les bonnes années?—R. Oui.

Q. C'est la même chose dans l'Ouest.

M. Elliott:

Q. Pour revenir au bilan de ce monsieur dont vous avez parlé, je remarque qu'il a cultivé en betteraves presque $6\frac{1}{2}$ acres, et que pour le coût total de la main-d'œuvre, il a calculé deux éclaircissages à $50.80 pour six acres, ce qui fait environ $4 l'acre.—R. Non, il y a $50.80 pour l'éclaircissage et $50.80 pour l'arrachage et l'effeuillage, puis $21.50 pour le binage.

Q. C'est ce que la fabrique demande pour la main-d'œuvre qu'elle fournit relativement à ces trois façons culturables?—R. Oui.

Q. Quel est le montant total?—R. $114.10.

Q. Ce montant est composé comme suit: $50.80, $50.80 et $12.50. Vous avez deux fois $50.80?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Comment appréciez-vous ces montant? Sont-ils élevés ou bas?

M. ELLIOTT: Ils me paraissent très bas. C'est ce que la fabrique exige pour ce travail. Cela me paraît de la main-d'œuvre excessivement bon marché.

Le PRÉSIDENT: Très probablement, c'est là le coût de la main-d'œuvre payée, et il n'a pas compté son propre travail.

M. ELLIOTT: Cela comprend le travail fait par les employés de la fabrique.

Q. Que propose le comité?

Le PRÉSIDENT: Je ne sais ce que le comité pourra faire pour améliorer la situation.

Le président:

Q. Pensez-vous qu'il pourrait être fait quelque arrangement avec les raffineurs par lequel, si vous n'êtes pas satisfaits des épreuves, vous puissiez appeler un analyste et inspecteur du gouvernement et refaire les épreuves?—R. Cela ajoutera à nos dépenses. Il faudra que les cultivateurs paient ces analyses?

Q. Je ne crois pas que le gouvernement vous demande beaucoup. Il coûterait peu de chose pour faire ces analyses.

M. HAMMELL: Dans l'industrie du bois, nous avons les mesureurs du gouvernement; quand un cultivateur vend une certaine quantité de grumes à la compagnie, celle-ci envoie son mesureur. Si les cultivateurs ne sont pas satisfaits, ils ont le choix d'envoyer le mesureur du gouvernement pour vérifier le toisage fait par le mesureur de la compagnie. Y aurait-il moyen d'établir un

[M. J. L. Dougherty.]

contrôle semblable dans le cas du sucre de betteraves; si les cultivateurs ne sont pas satisfaits des épreuves faites par la compagnie, que le chimiste ou analyste du gouvernement vienne régler le différend.—R. Il serait inutile d'appeler un homme après coup. Il faudrait avoir cet homme sur les lieux durant le cours des opérations.

Le président:

Q. Il pourrait alors prendre une autre betterave dans la charge du wagon?—R. Non, il lui faudrait être là pour vérifier l'épreuve qui est fait, et, à mon avis, il est impossible de le faire.

M. Sales:

Q. Votre exécutif se réunit-il souvent pour étudier ce qu'il y a à faire pour le bénéfice des producteurs?

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous devrions appeler M. Houson.

Le TÉMOIN: Je voudrais insister sur un point que j'ai déjà donné. Toute la question se résume à notre ignorance des faits, et l'exécutif n'a jamais pu réussir à les établir. Nous ne savons pas si la compagnie devrait être requise de les expliquer.

M. Hammell:

Q. Savez-vous si les griefs sont fondés ou imaginaires?—R. Nous savons qu'ils sont fondés, mais ce fut tout le temps une question de tiraillements entre les producteurs et la compagnie, et l'année dernière nous avons eu entière satisfaction en obtenant un contrat de $9 la tonne pour le prix du sucre à $8; avant cela, nous avons eu une couple de grandes réunions, et les producteurs eux-mêmes ne savaient pas ce qu'ils devaient demander, parce qu'ils n'étaient pas au fait des profits que la compagnie pouvait réaliser et qu'ils devaient se fier à un rapport; il y eut une résolution adoptée à ces réunions demandant un minimum de $7 la tonne et autorisant l'exécutif à exiger ce prix. Dans l'intervalle un des membres de l'exécutif eut une copie du contrat en vigueur dans le Michigan portant un prix de $9, et l'on a convenu de demander ce dernier prix.

Le président:

Q. Avez-vous obtenu le prix de $9 après que vous l'avez demandé?—R. Non.

Q. La compagnie voulait d'abord vous donner $7?—R. Les producteurs eux-mêmes avaient autorisé l'exécutif à accepter un minimum de $7.

Q. La compagnie n'a rien offert?—R. Je ne le crois pas, pas en cette occasion.

M. Robinson:

Q. Elle n'a rien offert?—R. En d'autres termes, l'exécutif de l'association a pratiquement vendu toute la récolte de cette année.

Le président:

Q. Et il a obtenu $2 de plus parce que l'un des membres a été assez heureux d'avoir des renseignements au sujet du prix que les producteurs du Michigan recevaient?—R. Cela nous a aidé à l'obtenir, puisque nous avions une copie du contrat.

M. Sales:

Q. Vous êtes satisfaits de la base de ce contrat?

Le PRÉSIDENT: Je ne crois pas que vous ayez passé le contrat de 1923.

Le TÉMOIN: D'après ce que j'ai pu voir par les conversations que j'ai eues avec les producteurs, ceux-ci sont satisfaits d'un contrat basé sur un prix minimum et une ristourne suivant le prix de vente du sucre.

[M. J. L. Dougherty.]

M. Sales:

Q. Ce que vous voulez savoir maintenant, c'est le montant réalisé avec vos betteraves et le prix du sucre?—R. Les producteurs exigeraient cela, si le pourcentage est spécifié dans le contrat. Le pourcentage des ventes, la ristourne, ne sont pas inclus dans le contrat de cette année, mais les producteurs n'ont pas demandé cela. Certes, un homme placé près de la raffinerie peut livrer ses betteraves lui-même. Si les betteraves sont riches en sucre, il aime à les vendre d'après la teneur en sucre.

M. Hammell:

Q. Y a-t-il une tendance de la part des producteurs à vendre, non pas d'après la qualité, mais à la tonne, sans égard à la richesse en sucre? R. Si leur organisation n'est pas parfaite, ils doivent vendre suivant le contrat accepté.

Q. C'est ce qu'ils veulent, n'est-ce pas?

M. Robinson:

Q. Ils veulent un prix uniforme, n'est-ce pas?—R. C'est l'opinion générale dans tout le district de revenir à un prix uniforme.

M. Bouchard:

Q. Ne croyez-vous pas que c'est absurde de demander un prix uniforme?

M. Robinson:

Q. M. Bouchard demande si le prix uniforme serait aussi bon ou aussi sage qu'un prix basé sur un pourcentage établi scientifiquement.—R. Bien, le principal dans toute transaction entre des producteurs et les compagnies, c'est d'être satisfaits autant que possible, et les producteurs seraient satisfaits, du moins la grande majorité, d'avoir un prix uniforme et une ristourne, en mettant de côté la teneur en sucre, parce qu'ils ne savent pas si l'épreuve est réelle.

M. Hammell:

Q. La même chose pourrait-elle s'appliquer à l'industrie laitière? Je pourrais vendre du lait à 2 p. 100 et mon voisin du lait à 4 p. 100. Serait-il juste d'avoir un prix uniforme pour le lait? Je pourrais ajouter de l'eau dans le mien.

Le PRÉSIDENT: Il me répugne de penser qu'un membre de ce comité pourrait faire une chose semblable.

Le TÉMOIN: Il s'agit de deux choses absolument différentes. Le cultivateur peut influer beaucoup...

M. Hammell:

Q. Sur la teneur en sucre des betteraves?—R. Non.

Le président:

Q. En nourrissant convenablement son bétail, il peut augmenter beaucoup la teneur en gras du lait.

M. BOUCHARD: Pas du tout. La chose est parfaitement démontrée.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'en élevant de bonnes vaches et en les nourrissant bien, on peut le faire.

M. BOUCHARD: Pour un certain temps seulement. Pour une semaine ou deux, mais le pourcentage revient ensuite à la normale. C'est bien démontré.

Le PRÉSIDENT: Je veux parler du choix du bétail.

Le TÉMOIN: On peut faire un choix du bétail et par ce moyen augmenter beaucoup le pourcentage de gras.

[M. J. L. Dougherty.]

Le président:

Q. Je suppose que cela est vrai, mais le producteur de betteraves n'a pas le même contrôle sur la richesse de ses betteraves que le laitier sur la richesse du lait. Est-ce bien cela?

M. BOUCHARD: Je suis d'avis qu'on n'encouragera pas l'amélioration des betteraves en restant à un prix uniforme.

LE TÉMOIN: Mais autrement il y a encore plus de mécontentement. L'épreuve varie avec les sols. Il peut y avoir deux cultivateurs vivant l'un à côté de l'autre; il n'est pas prouvé que ces cultivateurs peuvent avoir une influence sur la richesse de leurs betteraves, autrement que d'une manière générale.

M. Sales:

Q. Cela s'applique-t-il d'une année à l'autre sur les mêmes sols?—R. Oui.
Q. L'un des deux aura toujours un meilleur résultat?—R. Oui.
Q. Alors c'est celui-ci qui devrait cultiver des betteraves.—R. Oui.

M. Elliott:

Q. Votre Association a-t-elle déjà poursuivi la *Dominion Sugar Company*?—R. Pas l'Association mais celle-ci a soutenu l'action d'un homme qui l'a poursuivie.

Q. L'Association a soutenu un homme qui a poursuivi la *Dominion Sugar Company*?—R. Oui.

Q. A-t-il gagné ou perdu son procès?—R. Il l'a gagné.

M. Sales:

Q. Pourquoi a-t-il poursuivi? Racontez-nous cela brièvement.—R. Ce fut au cours d'une année où les cultivateurs ont eu de gros prix pour leurs betteraves. C'était en 1920, et comme vous le savez, si vous avez suivi les cours du sucre, les prix ont monté tout l'été et se sont rendus à 20c. Puis ils ont tombé dans l'automne, lorsque les cultivateurs ont été prêts à livrer les betteraves, ils ont compris qu'ils n'avaient pas été traités avec justice et ont intenté un procès. Alors le juge a accordé un surplus de 30c. la tonne, mais c'était dans un temps où le marché du sucre était tout à fait désorganisé.

Q. Les autres vendeurs ont-ils retiré aussi un surplus de 30c. la tonne, ou seulement un homme.—R. Tous l'ont eu.

M. Elliott:

Q. Vous rappelez-vous à combien s'élevait la somme ainsi ajoutée?—R. Non, je n'ai pas les chiffres exacts, mais c'était dans les environs de $100,000.

M. Robinson:

Q. Sur quoi était basée la décision?—R. Est-ce parce que la compagnie avait violé le contrat, ou autre chose? Comment le juge en est-il venu à cette conclusion?—R. D'après ce que j'en sais, la décision était basée sur une vérification faite par un comptable licencié.

Q. Il me semblerait alors que vous devriez avoir un vérificateur conjoint, car vous pourriez alors savoir ce qui se passe dans l'industrie du sucre et avoir votre juste proportion. Cela vous satisferait-il?—R. Certainement, si les producteurs pouvaient savoir exactement ce qui en est.

Q. Le montant du sucre produit, le montant des betteraves traitées, et le prix de vente du sucre. Accepteriez-vous un contrat sur cette base?—R. Je crois que si les producteurs savaient exactement ce que fait la compagnie, ils seraient d'accord pour accepter un prix raisonnable.

[M. J. L. Dougherty.]

Le PRÉSIDENT: Il devrait y avoir moyen de promouvoir la confiance entre des gens qui sont intéressés dans une même industrie. Si l'un est absolument juste envers l'autre, leurs intérêts sont identiques.

Nous vous remercions beaucoup, monsieur. Nous regrettons que vous ayez eu si peu de temps d'avis, mais nous n'avons pu faire autrement.

Le témoin se retire.

CHARLES H. HOUSON est rappelé.

Le président:

Q. Je crois, M. Houson, que le comité pourrait se faire plus facilement une idée de la situation, si vous nous décriviez votre façon de procéder quand une charge de betteraves arrive à votre fabrique, et nous dire comment vous établissez le prix que vous devez payer au cultivateur.—R. La charge de betteraves est livrée à la fabrique et pesée pour trouver le poids brut.

Q. Avant d'aller plus loin, veuillez nous dire ce qui en est des plaintes qui nous sont parvenues pour le passé, non pas tant pour la période actuelle, disant que vous déduisez trop pour la tare. Y a-t-il quelque chose de vrai au sujet de ces plaintes?—R. Pas du tout, monsieur, parce que, après avoir déduit la tare, il nous manque toujours un certain montant pour faire accorder la somme des betteraves payées et celle des betteraves reçues à la fabrique.

Q. Vous affirmez que, loin d'être injuste pour le cultivateur, vous êtes injuste envers vous-même?—R. Oui, monsieur, et de plus la concurrence nous force à le faire parfois. Pour encourager la production des betteraves quelques fabriques américaines ont établi une tare excessivement basse. C'est-à-dire qu'elles acceptent des betteraves en déduisant seulement un ou deux pour cent, ce qui donne au cultivateur le bénéfice du doute au sujet de la tare.

Q. Vous dites que le cultivateur reçoit maintenant le bénéfice du doute?—R. Nous le lui avons toujours accordé.

M. Sales:

Q. Y a-t-il des droits sur les betteraves entrant aux Etats-Unis?—R. Oui.

Q. Et les fabriques étrangères peuvent vous faire concurrence et payer ces droits?—R. Il y a un droit de 80c. la tonne.

Q. Devez-vous entrer en concurrence avec elles pour obtenir les betteraves des cultivateurs?—R. Oui.

Q. Et elles paient en plus le droit de 80c.?—R. Oui.

Le président:

Q. Elles paient aux cultivateurs le même prix que vous ou un peu plus? Peut-être que nous sommes trop loin de notre point de départ. Entrons dans votre fabrique avec vos betteraves, et dites-nous ce que vous en faites.—R. Après que les betteraves sont pesées, nous prélevons un échantillon.

Q. Comment prélevez-vous cet échantillon?—R. Nous prenons un échantillon représentant autant que possible la moyenne du lot, environ trois ou quatre betteraves par charge.

Q. Est-ce assez pour avoir une bonne idée?—R. Oui, c'est suffisant. Nous avions l'habitude de prélever plus, mais c'était dans le temps où nous ne faisions pas d'épreuve pour les betteraves livrées et pesées aux stations. Nous avons maintenant beaucoup de travail, puisque nous faisons l'essai de chaque charge de betteraves. Je vous en donnerai la raison plus tard. Nous avons eu jusqu'à 50,000 charges en une seule saison, et il nous faut réceptionner ces chariots dans

[M. J. L. Dougherty.]

une période d'environ deux mois, de sorte que vous pouvez facilement comprendre le montant énorme de betteraves que nous prélevons. Ces échantillons sont très encombrants, de sorte que quatre betteraves par charge suffisent, quelquefois trois seulement.

M. Elliott:

Q. Il s'agit d'une charge de chariot de ferme?—R. Oui.

Q. Combien en prenez-vous par wagon de chemin de fer?—R. Nous prenons trois échantillons séparés dans des seaux.

M. Robinson:

Q. C'est-à-dire que vous préférez faire une analyse précise d'une petite quantité, qu'une épreuve peu précise d'une grande quantité?—R. Oui. Je vous expliquerai cela plus loin. Puis ces betteraves sont apportées au poste d'établissement de la tare, et on procède comme suit: nous avons eu des betteraves, monsieur le président et messieurs, qui avaient encore toute la couronne de feuillage; cela dépend que l'on n'avait pas suivi nos instructions. Certes, ces betteraves proviennent ordinairement de quelques producteurs de peu d'expérience, ou de producteurs qui ne sont pas bien particuliers. La plupart de nos producteurs sont soigneux, sous ce rapport.

M. Sales:

Q. Ou cela peut dépendre de la négligence des hommes engagés?—R. C'est probablement cela. Alors il faut entreprendre de couper cela, puis de laver le reste des betteraves pour connaître la tare. Les betteraves sont ensuite apportées au poste d'épreuve. On les coupe ensuite en cossettes pour retirer le sirop par diffusion, et le sirop est soumis à l'épreuve du polariscope. C'est à peu près ce que vous a dit M. Drummond. Les notes vont au bureau établissant la tare à déduire pour le cultivateur en question.

M. Elliott:

Q. Je voudrais élucider ce point, car je considère qu'il est important. En faisant le choix des betteraves pour l'épreuve, vos hommes font-ils un effort spécial pour prendre des betteraves représentant la moyenne de la charge, ou prennent-ils, par exemple, une betterave dont la tare serait énorme?—R. Ils ont instruction d'être très circonspects sous ce rapport; j'ai pu en juger moi-même en surveillant le travail, et cette partie se trouve sous la direction d'un agriculteur qui donne les instructions à suivre pour tous ceux qui travaillent dans les champs, qui établissent la tare et qui font les épreuves. Nous vérifions fréquemment pour voir si la moyenne est suivie, et nos notes démontrent à la fin de l'année que le cultivateur a eu sa moyenne,—il peut y avoir eu quelques erreurs, nous sommes tous sujets à nous tromper, et il nous faut employer bien des hommes pendant une courte période. Par exemple, un grand nombre de nos employés chargés de faire les épreuves sont des jeunes gens instruits et possédant des notions de chimie. Nous ne les avons que pour quelques mois de l'année. Il y a plusieurs de nos peseurs et contremaîtres que nous ne pouvons garder toute l'année, parce que la saison de réception des produits ne dure que deux mois de l'année.

Le président:

Q. Voyons si j'ai bien compris. Vous prenez trois ou quatre betteraves sur une charge, vous les lavez pour en enlever la terre ou la poussière, vous pesez ces matières et vous pouvez dire quelle est la proportion pour le nombre de betteraves?—R. Nous établissons d'abord le poids brut.

Q. Vous prenez quatre betteraves et vous les pesez?—R. Oui.

[M. C. H. Houson.]

Q. Supposons qu'elles pèsent 40 livres?—R. Oui.

Q. Est-ce à peu près cela?—R. Non, elles pèsent ordinairement 12 à 15 livres.

Q. Très bien; supposons qu'on trouve une livre de terre sur ces 15 livres. Alors on peut dire qu'il faut enlever un quinzième de la pesanteur de la charge à cause de cette terre?—R. Oui, il faut déduire ce pourcentage.

Q. Certes, si un homme veut en profiter, il peut se faire qu'il choisisse trois ou quatre betteraves garnies de fines racines qui ont trempé dans un sol humide et retiennent une bonne quantité de terre. La chose est possible, mais je ne dis pas qu'elle se pratique réellement.—R. Il y a eu des cas où un de nos hommes nous a rapporté avoir vu dans le fonds du chariot une grande quantité de boue, surtout dans les temps humides. Il nous faut surveiller cela attentivement.

M, Sales:

Q. Quel est le mode suivi pour la pesée; pesez-vous le chariot avec les betteraves. pour, ensuite vider le chariot et le repeser? —R. Oui, monsieur. Maintenant, si cela explique la situation, je vais vous parler des prix.

Q. Combien faut-il de temps pour faire l'épreuve?—R. Très peu de temps.

Q. Cinq minutes, dix minutes?—R. Environ dix minutes.

Q. Pour faire une épreuve?—R. Oui.

Le président:

Q. Peut-on se plaindre que vous êtes tellement occupé durant ces mois que les épreuves peuvent être faites quelque peu à la hâte?—R. Très peu, je dirais dire. Certes, et je crois qu'il est temps de mentionner ce fait, dans les états du Michigan, de l'Ohio et du Wisconsin, on ne cultive pas les betteraves d'après un pourcentage de sucre, c'est-à-dire qu'on ne les paie pas d'après leur teneur en sucre. On prétend que cela entraîne trop de travail. Comme l'a dit M. Dougherty, nous avons été quelque temps sur la base d'un prix uniforme, mais nous avons compris et nous sommes convaincus par l'expérience acquise —il y a encore des conditions que nous ne pouvons pas nous expliquer, —qu'en cultivant convenablement les betteraves, on peut augmenter leur richesse en sucre. On a réussi dans ce sens en Europe et surtout en Allemagne; c'est pour cette raison que nous avons commencé à payer et à passer des contrats d'après la richesse en sucre.

Q. C'est ce qu'on fait en Allemagne?—R. Oui.

Q. Et je suppose que l'Allemagne était avant la guerre probablement le pays le plus grand producteur de sucre de betteraves?—R. Elle l'était et l'est encore.

M. Milne:

Q. Puis-je vous demander si, dans le cas d'un cultivateur qui retire trois ou quatre charges à la fois d'un même champ, vous faites l'épreuve de chaque charge?—R. Il y a une clause spéciale dans le contrat qui prévoit le cas des routes impraticables, défoncées ou quelque chose d'approchant; on peut alors prendre la moyenne des charges. Nous ne faisons cela que dans le cas d'absolue nécessité.

Le président:

Q. En pratique, faites-vous l'épreuve de chaque charge qui arrive à votre fabrique?—R. Oui, de chaque charge.

Q. Vous avez entendu ce qu'a dit M. Dougherty, ce matin?—R. Oui.

Q. Vous voyez comment le fait d'être le seul juge donne prise au soupçon, si je puis m'exprimer ainsi. S'il y avait moyen de faire une épreuve indépendante dans le cas d'un producteur qui ne serait pas satisfait, serait-ce une chose pratique?—R. Dans notre contrat, il est dit que le cultivateur peut se rendre à la

[M. C. H. Houson.]

salle d'établissement de la tare et dans la salle des épreuves afin de constater par lui-même ce qui se passe. De plus, la question ne nous a jamais été posée réellement, si nous pouvions ou non faire une contre-épreuve. A ce propos, je dirai que nous aimerions mieux voir un chimiste venir des laboratoires du gouvernement et se présenter parfois à nos bureaux; je crois que ce serait une bonne chose. Il pourrait venir en tout temps inopinément, ou quelque chose de ce genre.

Q. Je ne connais rien en chimie, et je serais étonné de voir un cultivateur aller dans votre laboratoire, de regarder faire l'épreuve de mes betteraves, pour entendre un jeune homme dire: "Bien M. MacMaster, vos betteraves n'ont que 14 ou 15 p. 100 de sucre." Je dirais que cela me fait bien de la peine, mais je ne pourrais connaître si l'épreuve est faite exactement ou non, et j'imagine que bien peu de cultivateurs possèdent les connaissances nécessaires pour distinguer si l'épreuve est bien faite ou non.- R. C'est parfaitement vrai, monsieur le président, et avec mes connaissances de cette industrie, j'irai encore plus loin. Il arrive parfois que deux charges de betteraves prises dans un même champ, cultivées côte à côte, donnent à l'épreuve une différence de 2 p. 100 en saccharose. Nous ne pouvons expliquer cela, mais c'est réellement le cas, et nous prenons les chiffres tels qu'ils se présentent.

Q. Mais vous pouvez voir que s'il était possible d'avoir une certaine vérification, quel immense avantage il en résulterait pour gagner la confiance des cultivateurs, n'est-ce pas?—R. Oui, nous en avons besoin. En réalité, nous avons eu à ce sujet bien peu, très peu de difficultés avec les cultivateurs de notre district. Quant à l'exécutif de l'Association des producteurs de betteraves et à M. Dougherty, nous considérons que ce sont des hommes d'un commerce très agréable. M. Dougherty ne cultive pas lui-même des betteraves; M French, le président de l'Association n'en a pas cultivé depuis plusieurs années, et je ne crois pas qu'il ait cultivé plus que quelques acres à la fois. Il y a des hommes qui sont membres du comité exécutif qui en ont cultivé de grandes quantités et personnellement je les estime beaucoup, et je voudrais faire tout mon possible pour rester en bons termes avec eux. Je puis dire qu'en 1921, je crois que c'est l'année où nous avons eu un démêlé avec l'Association des betteraviers...

M, Sales:

Q. Pourquoi dites-vous cela?- -R. C'est que les cultivateurs n'appartiennent pas tous à l'Association des betteraviers.

Q. Combien avez-vous de fournisseurs?—R. Tout près de 6.000. Certes nous n'avons pas ce nombre tous les ans, mais en moyenne nous avons affaires à 6,000 producteurs.

Q. D'après votre expérience, un homme qui ne cultive pas de betteraves, et un homme qui est président d'une association, puis un autre qui en cultive peu, peuvent-ils avoir beaucoup de connaissances à ce sujet?—R. Je ne puis rien dire là-dessus.

M. Sutherland:

M. Houson, vous avez dit que la richesse en sucre de betteraves récoltées dans un même champ, ou prises dans une même charge, peut varier jusqu'à 2 p. 100. Cela n'indique-t-il pas que la semence n'est pas sélectionnée, que la richesse fournie par certaines semences n'est pas aussi forte que dans d'autres. Avez-vous étudié cela?—R. Oui, nous suivons cela de près M. Sutherland, et nous faisons l'essai de nos graines. Par exemple, la graine qui sera semée l'année prochaine fait le sujet d'un essai, nous avons plusieurs parcelles dans tout le district cette année, afin de nous débarrasser de la graine de betteraves fourragères et des graines pauvres qui ont été fournies dans tout le pays au temps de la guerre. Cette situation que vous décrivez, je puis bien l'admettre.

[M. C. H. Houson.]

a toujours persisté depuis que je m'occupe de cette industrie, et il est bien difficile de l'expliquer...

Le président:

Q. La chose pourrait-elle s'expliquer par le fait que la betterave sucrière a été formée graduellement en faisant la sélection parmi des betteraves moins riches? S'il en est ainsi, en vertu des lois biologiques, ce que vous avez formé et perfectionné petit à petit tend à revenir vers l'état primitif; on constate cela, et chez les plantes, et chez les animaux, et le fait que certaines betteraves ne sont pas aussi riches en saccharose peut s'expliquer par le fait que les graines qui les ont produites étaient revenues à leur état primitif d'où les avait tiré l'état de développement général de tout le lot?—R. Il peut bien se faire qu'il en soit ainsi. Je suis d'avis aussi qu'il faut considérer le temps que les betteraves prennent à se développer; quelques-unes se développent très lentement, et avant qu'elles aient pris assez de force, le soleil vient les brûler ou les dessécher plus ou moins.

M. Sales:

Q. Pouvez-vous dire cela en les examinant seulement? Si vous regardez un lot de betteraves, pouvez-vous deviner quelles sont celles qui sont riches en sucre?—R. On peut les distinguer assez bien par la conformation. C'est-à-dire que sous ce rapport on considère comme un bon type, comme betterave parfaite une betterave ayant une racine pivotante bien formée, et vous pouvez prédire qu'elle aura une bonne richesse en saccharose.

Le président:

Q. Ces gens qui choisissent les betteraves pour faire les épreuves, croyez-vous qu'ils font attention pour ne pas choisir les betteraves parfaites?—R. Non, monsieur, nos notes établissent cela clairement. Nous avons un contrôle soigné de notre tare.

M. Sales:

Q. Seriez-vous satisfait d'avoir un comptable pour vérifier vos livres pour le compte des producteurs et établir que la richesse en sucre est de 15 p. 100 et payer d'après cette base?

Le PRÉSIDENT: Cela ne serait pas juste pour les cultivateurs.

M. Sales:

Q. Parce que M. Dougherty avait eu cette idée, l'idée d'un taux uniforme.—R. Je ne le sais pas. Naturellement, ce contrat d'après les degrés saccharimétriques exige une somme énorme de travail et de détails, et je crois qu'il donne aux producteurs ce qu'ils désirent. Je ne sais pas.

Q. Mais vos livres l'indiqueraient.—R. Oui. Comme question de fait les producteurs en ont une copie, ils reçoivent leurs relevés imprimés; de fait, ils sont affichés à leur intention au poste de pesée.

Q. Je vous parle de la quantité de matière première que vous achetez du cultivateur. Maintenant, je parle de la matière sucrée, de la moyenne du sucre contenue dans ces betteraves telle qu'indiquée dans vos livres et je vous demande si vous seriez satisfait d'avoir une vérification conjointe de cette partie de votre commerce, afin que ces cultivateurs sachent exactement ce que vous payez pour la matière sucrée que vous obtenez des betteraves.—R. Je ne vois aucune raison pour ne pas suivre une méthode comportant le contrôle des épreuves.

Q. Ainsi que j'ai compris M. Dougherty, il a dit que ce qui avait donné lieu à ces plaintes, c'est que les betteraviers ne connaissent pas les faits, ils

[M. C. H. Houson.]

croient que vous faites beaucoup d'argent.—R. Ils ne nous ont jamais parlé de cela, du moins pas à ma connaissance.

Le président:

Q. Ils en parlent maintenant?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Cependant, vous voyez, voici un fait. Il y a 6,000 producteurs de betteraves et cette prétendue association, pour me servir de l'expression de M. Houston, n'a jamais eu plus de $250 sous forme d'honoraires, ce qui représente une bien petite proportion des producteurs de betteraves et par conséquent vous n'y prêtez pas beaucoup d'attention.—R. Cela est vrai. J'arrivais justement à ce point-là. Jusqu'en 1921 nous avions eu régulièrement des conférences avec eux—du moins je ne dirai pas régulièrement, mais toutes les fois que l'occasion l'exigeait, et cette année-là—le prix en 1920 était de $12 et le marché du sucre était à la panique et était complètement désorganisé, alors en 1921 nous les avons rencontrés et nous leur avons offert un minimum de $6. Ils ne voulaient pas accepter cela et demandèrent ou exigèrent un minimum de $10. Mais cette somme était complètement hors de question et en payant $10 au minimum il n'y a aucun doute que nous perdrions beaucoup d'argent selon toutes les apparences du marché, de sorte que nous le leur avons dit et ils nous ont répondu: "Eh bien, si vous ne nous payez pas $10 la tonne nous ne cultiverons plus de betteraves et nous dirons aux cultivateurs de ne plus cultiver de betteraves," et je leur ai simplement dit qu'ils n'étaient pas raisonnables dans leurs demandes. Nous avons réussi à obtenir quelques contrats; nous sommes loin d'avoir pu faire ensemencer le même nombre d'acres cette année-là sans l'aide de l'Association des producteurs de betteraves, mais naturellement depuis cette date nous ne les avons pas rencontrés ni comparé nos notes du tout.

M. Sales:

Q. Préféreriez-vous que tous ces producteurs de betteraves fassent partie de l'association de sorte que vous pourriez rencontrer leurs officiers autorisés?—R. Nous aimons à rencontrer les producteurs individuellement.

Q. Pourquoi?—R. Parce que le cultivateur vient nous voir pour nous parler et il finit quelque fois par signer son contrat. Il nous parle aussi des conditions en général. Comme je vous l'ai dit, il y a eu bien peu de plaintes qui nous soient parvenues et il y a un grand nombre de cultivateurs qui viennent nous voir.

Q. J'oserais croire que vous feriez beaucoup plus de bien en choisissant l'autre méthode pour encourager ces gens à faire partie de l'association et en allant à leurs assemblées auxquelles vous pouvez parler à 200 membres tout aussi facilement que vous parlez à un seul homme dans votre bureau. Vous pourriez les induire à adopter de meilleures méthodes de culture, et le reste. Vous entendriez toutes les différentes opinions et feriez naître des sentiments de confiance.—R. Oui. Comme je l'ai dit déjà, je considère que le personnel de l'Association des producteurs de betteraves est composé de parfaits gentilshommes qui ont leurs propres vues; nous avons les nôtres et nous pouvons discuter ensemble...

M. Chevrier:

Q. Je suppose qu'il y a toujours pour vous, au point de vue du fabricant, si les cultivateurs demandent trop cher pour leurs betteraves, le recours de revenir à la canne à sucre?—R. Oui, c'est possible qu'il en soit ainsi, mais tout de même notre commerce est réellement dans le commerce de la betterave à sucre; c'est-à-dire que nous avons commencé avec la betterave sucrière et nous

[M. C. H. Houson.]

avons cherché tous les ans à faire ensemencer tout le terrain possible en betteraves.

M. Sales:

Q. Ainsi vous préférez vous entendre individuellement avec les cultivateurs et ceux qui cherchent à les organiser sont, à vos yeux, une sorte d'embarras?—R. Nous avons toujours pensé que leurs demandes exigeraient plus que nous ne pouvions donner. C'est à peu près là notre position.

Q. Je crois que c'est là l'attitude générale de tous les hommes qui sont plus ou moins bien organisés contre les organisations de cultivateurs en général?—R. Maintenant, j'aimerais bien, si la chose vous convient—j'ai entendu M. Dougherty...

Le président:

Q. C'est pour cela que nous vous avons gardé ici.—R. M. Dougherty a dit que notre prix n'était pas satisfaisant. J'ai ici quelques chiffres donnant la comparaison entre notre prix et celui qui a été payé dans l'état du Michigan pour les betteraves à sucre. Les fabricants du Michigan nous font concurrence; ils viennent au Canada pour y acheter les betteraves pour l'exportation. En 1913 le Michigan payait $5.69 la tonne contre nous $5.99. En 1914 le Michigan payait $5.45 contre nous $5.76. En 1915 le Michigan payait $5.67 contre nous $5.47. En 1916 nous avons payé $6.32 et le Michigan $6.12. En 1917 nous avons payé $8.96 et le Michigan $7.39. En 1918 nous avons payé $10.30 et le Michigan $10. En 1919 nous avons payé $12.29 contre le Michigan $11.74. En 1920 le Michigan a payé $10.08 et nous avons payé $12. En 1921—c'est l'année que l'Association des producteurs de betteraves voulait nous faire payer un minimum de $10 la tonne, le Michigan a payé $5.10 et nous avons payé $7.20. En 1922—c'est l'année où le contraire eut lieu et que le Michigan paya plus que nous. En 1922 le Michigan paya $7 contre nous $5.65.

Q. C'était un affreux changement avec les autres années?—R. Oui, mais en somme il y a dix ans à considérer.

M. Sales:

Q. Quel était le prix en 1916?—R. $5.67 pour le Michigan et $5.47 pour le Dominion.

Le président:

Q. Pensez-vous nous avoir expliqué pourquoi il en a été ainsi?—R. Eh bien, lorsque le contrat a été signé le sucre se vendait à New-York à $1.75 les 100 livres. C'est-à-dire pour le sucre brut dont on devait faire du sucre raffiné. Nous avons donc $1.75 à New-York. Le tarif était alors de $1.68. Les frais de transport représentaient 34c. Cela représentait le sucre raffiné à environ 5c. la livre.

Q. Dans le gros?—R. Probablement 5½c. la livre au gros. Je veux dire par là que dans le commerce du gros il existe un escompte de 5 p. 100, de sorte que nous ferons le prix à $5.50. Ce prix était bas et vers cette époque il semblait que le prix du sucre resterait à un niveau peu élevé pour toute la saison. Nous n'avons pas établi d'échelle mobile de prix parce que le minimum était à $4.50 avec un dollar supplémentaire pour livraison à la fabrique, et dans ce temps-là, il n'y avait aucune apparence d'une grande amélioration dans les prix. Cependant, la chose arriva et le marché se rétablit quelque peu pendant l'été, et à l'automne les prix étaient beaucoup plus élevés. Comme question de fait, nous aurions volontiers, cette année-là, payé un boni mais malheureusement vers ce temps-là, en 1919, à la fin de l'automne de 1919, et de bonne heure au printemps de 1920, nous avons eu cette terrible panique au sujet du sucre. Notre contrat

[M. C. H. Houson.]

était basé sur les cotes telles que parues dans Willet & Gray. Cette dernière firme cessa de publier les cotes pour le sucre pour la première fois de sa vie, ce qui, automatiquement, mettait fin à notre contrat.

Q. Ce qui, automatiquement, mettait fin à votre contrat?—R. Oui, parce que le prix devait être le prix moyen net tel que publié dans le journal commercial de Willet & Gray.

M. Sales:

Q. Est-ce que cela est mentionné dans votre contrat?—R. Non, nous avons des apurateurs maintenant.

Le président:

Q. Cela me paraît être une situation des plus extraordinaires?—R. La cause a été plaidée à London et sans doute vous pourriez avoir une copie du jugement rendu par un juge local, le juge MacBeth. Il prit beaucoup de temps avant d'en venir à une décision.

Q. Il décida que cela mettait fin au contrat?—R. Oui. C'est-à-dire tel que je le comprends. Je n'ai pas à l'esprit les expressions légales voulues.

M. Sales:

Q. Mon objection à cela c'est qu'il n'y a rien de neuf là-dedans pour forcer les gens à l'accepter?—R. Ce procès a eu lieu en cet endroit. De fait, ce monsieur qui faisait partie de l'Association des producteurs de betteraves nous poursuivait pour en faire une cause-type. Nous lui avons offert de nous envoyer tout apurateur de son choix et lui faire examiner nos livres et que nous payerions n'importe quel prix basé sur ce qu'il verrait que nous avons obtenu pour le sucre. Nous avons offert de payer la moitié des dépenses s'il voulait faire cela, mais il n'y tenait pas.

Le président:

Q. Cette offre me semble très raisonnable?—R. Il nous intenta une poursuite et le juge—je me rappelle de cela—a dit que le plaignant devait se trouver fort satisfait de ce qu'il avait reçu. La *Dominion Sugar Company* lui avait payé relativement plus pour ses betteraves à sucre qu'elle n'avait reçu pour son sucre; la *Dominion Sugar Company* avait été honnête et sincère dans ses transactions, mais vu une subtilité de notre contrat qui stipulait que le prix était réglé par le prix moyen net quotidien on ne pouvait accepter nos livres au point de vue du nombre de livres mais comme unité seulement. En d'autres mots, si un jour nous vendions une livre à 18c et le lendemain nous en vendions un million de livres à 16c., chacune de ces ventes constituerait une unité et la moyenne de ces deux jours serait censée être de 17c. Par conséquent, voilà le jugement, qu'il accepta en payant ses propres frais, établissant le prix à 30c. Dès que le jugement fut reçu nous avons annoncé à tous les producteurs que le prix était de 30c. la tonne...

M. Sales:

Q. Les contrats sont rédigés par les compagnies. Selon moi, les cultivateurs devraient appartenir à leur propre organisation et ils devraient avoir leurs contrats avec eux.

Le PRÉSIDENT: Je ne saurais trop vous féliciter de votre désir, monsieur Sales, de prendre tous vos renseignements légaux.

M. Sales:

Q. Ces contrats sont tous faits. Je crois que les cultivateurs méritent tout ce qu'ils ont. Sur 6,000 il y en a seulement 250 qui font partie de l'Association.

[M. C. H. Houson.]

Je sais ce que je dois en penser?—R. Je vous dirai que depuis ce temps-là notre contrat exige une apuration faite par un apurateur qui fait partie d'une bonne firme de comptables reconnus et qui doit être nommé de concert par le gérant de la *Standard Bank* de Chatham, et le gérant de la banque Canadienne du Commerce. Si ces deux personnes ne peuvent tomber d'accord sur le choix d'un apurateur, alors la nomination sera laissée à la décision du gérant de la banque de Montréal.

Le président:

Q. De sorte que vous n'avez pas le choix de l'apurateur?—R. Non.

Q. Les deux banques doivent être d'accord?—R. Oui.

Q. Je suppose que ces banques font de grosses affaires dans cette partie du pays?—R. Oui.

Q. Est-ce que ces banques peuvent être considérées comme les banquiers des fermiers tout comme vos banquiers?—R. Oui, la *Standard Bank* à Chatham possède une très forte clientèle parmi les fermiers.

M. Sales:

Q. Pourquoi avez-vous consenti à laisser les banques nommer vos apurateurs?—R. Je croyais que les cultivateurs seraient tout à fait satisfaits des hommes ainsi nommés et qu'ils auraient confiance en eux.

Q. Avez-vous beaucoup de crédit avec ces banques?—R. Nous faisons des affaires avec une seule banque. Notre banque est la *Standard Bank* et nous ne faisons pas d'affaires avec la banque de Montréal ou avec la banque Canadienne de Commerce.

Q. Tout dépend de l'intention que l'on avait en nommant l'apurateur.

M. HAMMELL: Dans l'Ontario, si un comptable n'est pas juste il perd bientôt son titre.

Le président:

Q. Le seul autre moyen serait d'avoir une association de producteurs qui nommerait, de concert avec la compagnie, un apurateur qui serait satisfaisant pour les deux.—R. La difficulté de ce côté est que je ne puis pas dire combien il y a de producteurs qui font partie de l'exécutif de l'association et il me semble qu'il y en a un grand nombre qui ne sont pas membres de l'association. Je crois avoir passablement répondu à toutes les questions. L'industrie de la betterave a eu beaucoup de difficultés à surmonter. Des fabriques avaient été établies à Wiarton, Dresden et Kitchener. Toutes ces fabriques ont fait banqueroute.

M. Sales:

Q. Je n'ai pas saisi vos dernière remarques.—R. Elles ont fait banqueroute.

Q. Quand?—R. Il y a longtemps.

Le président:

Q. Pas sous la présente administration?—R. La fabrique de Kitchener est une des fabriques que nous avons prises en mains. Nous l'avons prise du receveur.

Q. Elle n'était pas sous votre direction quand elle passa aux mains du receveur?—R. Non.

Q. Vous l'avez sauvée des mains du receveur?—R. J'allais vous faire remarquer que l'industrie n'avait pas produit de gros bénéfices. L'année que nous avons eu ce procès contre nous, nous n'avons pas fait d'argent du tout avec notre sucre de betterave.

Q. Pas d'argent avec votre sucre de betterave?—R. Non.

[M. C. H. Houson.]

M. Sales:

Q. Depuis combien de temps êtes-vous organisés?—R. Depuis 21 ans.
Q. Et votre capital?—R. $1,500,000.
Q. Pour commencer?—R. Oui.

Le président:

Q. Tout versé en espèces?—R. A l'origine nous étions la *Wallaceburg Sugar Company* avec un capital de $500,000. Nous avons continué nos opérations depuis 1901 jusqu'en -eh bien, j'oublie exactement l'année—mais toujours nous avons été beaucoup d'années sans payer de dividendes du tout. Nous avons permis aux excédents de s'accumuler et nous avons formé la Dominion.

Q. A combien les excédents étaient-ils accumulé lorsque vous avez formé la Dominion?—R. $1,500,000.

Le président:

Q. Lorsque vous avez formé la Dominion votre capital était de combien? —R. Je crois qu'il était de $1,500,000.

Q. Avez-vous placé un nouveau million de dollars ou ce capital était-il représenté par l'accumulation des profits réalisés par la compagnie de Wallaceburg?—R. Par l'accumulation des profits pendant, disons, une dizaine d'années.

Q. Mais il n'y a pas eu de nouveau capital?—R. Non.

M. Sales:

Q. Cela est survenu en 1906 pour ce million et demi?—R. Je crois que c'était en 1909, si je me rappelle bien. Je n'ai pas les chiffres ici.

Q. Quels dividendes avez-vous payés depuis?—R. Pendant quelques années nous n'avons pas payé de dividendes du tout. Pendant la guerre je vous dirai franchement que nous avons fait beaucoup d'argent avec le sucre raffiné provenant de la canne à sucre. Nous n'avions pas beaucoup de marchandises en mains quand la dégrigolade s'est produite et il ne s'agissait simplement que d'acheter juste pour les besoins pendant la guerre et de revendre à un prix raisonnable.

Le président:

Q. Les autres raffineurs nous ont dit qu'ils avaient en mains des quantités considérables de sucre lorsque la crise les surprit?—R. Oui.

Q. Cela était dû au fait qu'ils avaient été forcés d'acheter par le gouvernement, soit par un ministère ou par un autre, ou par l'entremise de la Commission du Commerce, et ce n'était pas leur faute s'ils se sont trouvés avec cet excédent en mains lors du fléchissement du marché. Vous avait-on dit d'acheter?—R. Je n'étais pas présent à l'assemblée. J'en avais entendu parler et je suis bien certain que cela est arrivé. Notre compagnie n'avait pas été représentée lors de cette assemblée, mais j'ai entendu dire, peu de temps après, de la bouche d'un membre de la Commission Industrielle ou de la Commission du Commerce que cela avait été réellement demandé.

Q. On ne vous a pas dit que vous deviez acheter vos approvisionnements? —R. Nous avons été appelés plusieurs fois devant la Commission Industrielle du Canada et on nous a dit de faire attention et qu'il fallait que ce qui était arrivé l'année précédente ne se répète pas. Il y avait une disette de sucre dans l'Ouest du Canada.

Q. Veuillez répondre à cette question; nous voudrions voir le fond de cette affaire parce que nous recevons des rapports contradictoires au sujet de la situation?—R. Oui.

Q. Vous n'aviez pas de surplus de marchandises en magasin quant vint la baisse, vous n'aviez pas un approvisionnement considérable quand le marché se

[M. C. H. Houson.]

mit à décliner?—R. Nous avions un approvisionnement de deux mois environ. Cela veut dire à peu près vingt millions de livres. Je considère que c'est un approvisionnement peu considérable si l'on songe aux quantités que les autres raffineurs avaient en magasin.

Q. Est-ce que les autres raffineurs avaient quelque intérêt à avoir en magasin un approvisionnement pour plus de deux mois?—R. De cette manière seulement qu'ils prétendaient, et je crois qu'ils avaient bien raison, qu'ils étaient obligés d'acheter—quelque chose avait été dit à cette assemblée qu'on devait acheter afin que les commerçants canadiens ne soient pas exposés à manquer de sucre au cours de l'année.

Q. Si vous aviez été présent à cette assemblée, croyez-vous que vous vous seriez trouvé dans la malheureuse position que les autres ont connue?—R. Je ne le crois pas, surtout parce que nous en aurions eu probablement un peu plus, mais nous avions à préparer notre campagne en faveur de la culture de la betterave. Notre campagne en faveur de la culture de la betterave doit commencer en octobre; par conséquent, cela nous a aidés sous ce rapport.

M. Sales:

Q. Au sujet de vos recettes? Nous avons abandonné ce point. Je suis curieux de le savoir.

M. Gardiner:

Q. Une question seulement relativement aux points précédents. N'avez-vous jamais reçu d'instructions de la part de l'une ou l'autre de ces commissions vous enjoignant de faire vos approvisionnements de sucre?—R. Non.

M. Sales:

Q. Maintenant, monsieur Houson, passons aux recettes, si vous voulez bien, ainsi qu'aux dividendes, et le reste. Nous avons eu ici des messieurs qui nous ont donné leurs dividendes, mais qui ont oublié de parler de leurs bonis. Ils ne nous ont pas donné les proportions exactes.—R. Le plus fort dividende, y compris le boni, que nous avons payé a été de 18 p. 100. Ce n'était pas un boni combiné. Nous les appelons tous des dividendes chez nous. On a payé 18 p. 100 pendant un ou deux ans. L'année dernière nous avons payé 16 p. 100.

Q. 16 p. 100 en 1922?—R. Oui.

Q. En 1921?—R. 15 p. 100, je crois, ou c'est dans l'ordre inverse.

Q. En 1920?—R. En 1920, c'est environ 18 p. 100.

Q. Outre ces dividendes combien avez-vous eu comme réserve?—R. Nous avons maintenu une réserve d'environ $1,500,000.

Le président:

Q. Pour la réserve?—R. Oui. Cela était dû, comme je l'ai dit, à notre achat de sucre de canne.

M. Sales:

Q. Votre achat de sucre de canne?—R. Oui, du sucre de canne que nous avons revendu pendant la guerre.

Q. Vous voulez dire que vous avez acheté du sucre de canne pour le revendre?—R. Oui, nous avons acheté au moment propice du sucre de canne pour le faire livrer à notre raffinerie où il a été raffiné et vendu ensuite comme du sucre raffiné.

Q. Vous avez acheté en grandes quantités lorsque le prix était bas?—R. Je vous dirai que j'ai toujours eu un approvisionnement de deux mois en magasin pendant toute la durée de la guerre, mais le marché était à la hausse et je vous dirai franchement que nous avons fait beaucoup d'argent.

[M. C. H. Houson.]

Q. Par conséquent, vous avez doublé votre argent et en outre vous avez payé des dividendes de 15, 16 et même 18 p. 100?—R. Oui, monsieur Sales, mais vous devez vous rappeler une chose, c'est que pendant longtemps nous avons été sans retirer de dividendes et l'intérêt composé...

Q. Pourquoi parler de ne pas avoir de dividendes lorsque vous avez commencé avec $500,000 et qu'au lieu de payer des dividendes, vous aviez, lorsque vous avez racheté l'autre raffinerie, $1,500,000 au lieu d'un demi-million? Voilà un profit réel.

Le PRÉSIDENT: C'est ce que l'on appelle une administration prudente.

M. Sales:

Q. Oui, mais il dit qu'ils n'ont pas eu de dividendes.—R. Nous versions de nouveau notre argent dans le commerce pour construire une autre raffinerie avec nos recettes.

Q. Vous avez commencé avec $500,000?—R. Oui.

Q. Lorsque vous avez acheté la fabrique de Kitchener, vous aviez triplé votre capital initial?—R. Oui.

Q. Soit un million et demi de dollars?—R. Oui.

Q. Maintenant vous avez encore doublé ce $1,500,000 en ayant $1,500,000 à votre caisse de réserve et avez payé en outre 15, 16 et 18 p. 100 de profit? Voilà votre exposé?—R. Franchement, c'est la vérité. Je dis que nous avons fait de l'argent avec le raffinage du sucre de canne.

Le PRÉSIDENT: Cela est à la plus grande louange de l'administration.

M. Sales:

Q. Ma suggestion est que vous permettiez à ces producteurs de betteraves d'examiner vos livres; de communiquer à ces producteurs les faits concernant les profits que vous faites sur le sucre de betteraves, parce que, si je comprends bien, la moitié des difficultés provient du fait de leur ignorance et ils sont sous l'impression que vous faites de l'argent. Voici une preuve que vous faites de l'argent et naturellement ils croient que vous le faites avec le sucre de betterave et la seule chose à faire c'est de tirer la situation au clair et de faire connaître la vérité si vous voulez posséder leur confiance. C'est à titre de suggestion seulement que je dis cela.—R. Je vous dis comme je l'ai dit auparavant, nous désirons avoir la confiance du cultivateur.

Q. Il n'y a rien qu'un autre point au sujet duquel je désire me renseigner, c'est à propos des prix au Michigan et les vôtres. Maintenant, chaque tonne de betteraves exportées, aux Etats-Unis est sujette à un droit de 80c. Si vous ajoutez 80c. au prix de 1914, par exemple, soit $5.40, et votre prix $5.70.—R. A cette époque le tarif n'était que de 20c.. Il a été modifié et porté à 80c. rien que depuis le bill Fordney il y a deux ans.

Q. Quelle comparaison peut-on faire entre le prix de Michigan et celui de Chatham?—R. Le premier est ordinairement un peu plus bas.

Q. Plus bas au Michigan?—R. Oui.

Q. Par conséquent en payant les droits nous arrivons pratiquement au même prix. On y vend le sucre meilleur marché que vous?—R. Oui, on y vend le sucre à meilleur marché—il y a plusieurs années nos prix ont été plus bas dans une ou deux occasions, mais, règle générale, nos prix sont un peu plus élevés que les leurs.

Q. De combien environ?—R. Cela varie beaucoup.

Le président:

Q. Mais dites à peu près?—R. Pour une moyenne d'années, je dirais que les prix varient d'environ 30c. les 100 livres.

Q. C'est la différence entre le prix de Michigan et le vôtre?—R. Oui.

[M. C. H. Houson.]

M. Sales:

Q. Cela représenterait combien par tonne de betteraves?—R. A peu près 60c. la tonne.

Le président:

Q. Vous obtenez près de 10 p. 100 de sucre de vos betteraves? R. Oui, c'est à peu près cela que nous devons avoir.

M. Milne:

Q. Avec le sucre de canne à $5 les 100 livres combien vaudrait une tonne de betteraves en prenant ce chiffre comme base?—R. Le sucre de canne valant $5 les 100 livres?

Q. Oui. Quelle serait la valeur des betteraves pour faire du sucre raffiné au même prix?—R. Lorsque le sucre brut est à $5 nous ne pourrions pas payer plus de $5 la tonne pour les betteraves. De fait, nous perdrions de l'argent à ce prix. Je dirais que nous ne pourrions pas payer plus de $4 pour une tonne de betteraves lorsque le sucre est à $5.

Q. Vous achetez du sucre de canne?—R. Oui.

Q. Si vous obteniez le sucre brut à $5 les 100 livres payeriez-vous $5 la tonne pour les betteraves ou à peu près?—R. Vous dites $5 pour le sucre brut?

Q. Oui.—R. Dites-moi donc exactement quelle est votre question?

Q. Combien payeriez-vous pour les betteraves pour qu'il ne vous soit pas meilleur marché de faire votre sucre raffiné avec le sucre brut, c'est-à-dire avec le sucre de canne? Où je désire en venir...

Le président:

Q. Quand vous est-il profitable d'utiliser les betteraves?—R. Nous commençons à avoir de la marge entre $6 et $7 la tonne.

Q. Vous voulez dire lorsque le sucre brut vous coûte entre $6 et $7 la tonne il vous est profitable de vous occuper des betteraves?—R. Oui.

Q. Je comprends que le sous-produit de la pulpe est utilisé comme aliment pour le bétail.—R. Oui.

Q. N'y a-t-il pas d'autre sous-produit?—R. Le seul autre sous-produit est la mélasse.

Q. Cette mélasse provenant des betteraves est-elle comme la mélasse qui provient de la canne à sucre?—R. Non, elle a une odeur assez forte; je veux dire qu'elle n'a pas un bon goût.

M. Sales:

Q. Est-ce que la valeur nutritive est la même pour la mélasse que pour le sucre de betterave?—R. J'ai voulu employer le mot "goût". Elle n'a pas le même goût que la mélasse provenant du sucre de canne. Je me suis servi du mot "odeur" par erreur.

Le président:

Q. Vous avez dit que vous vendez au détaillant, si je ne me trompe?—R. Oui, nous vendons au détaillant, au marchand de gros et au fabricant.

Q. Vous vendez à tous ceux qui veulent acheter en quantité suffisamment importantes?—R. Oui.

M. Sales:

Q. Est-ce qu'un groupe de cultivateurs voulant acheter du sucre peuvent l'acheter de votre fabrique?—R. Si vous avez un magasin et conduisez un commerce, si vous avez un endroit où vous êtes établi en affaires, nous vous ven-

[M. C. H. Houson.]

drons. Je ne crois pas qu'il soit juste de vendre au consommateur, au point de vue du marchand régulier.

Q. Je désire vous soumettre une autre réflexion, si je le puis. Vous autres, vous parlez toujours du cultivateur comme d'un consommateur. N'avez-vous jamais considéré le fermier comme un producteur, produisant pour l'exportation et qu'afin de produire pour l'exportation et faire concurrence sur les débouchés du monde, il lui faut se tenir près de sa source d'approvisionnement pour sa matière première qui est, comme l'est pour vous le sucre, la farine, le combustible, le fil métallique et toutes ces choses dont les transactions se font en vrac?—R. Oui.

Q. Et si on doit lui donner des chances égales il devrait pouvoir acheter ses matériaux à aussi bon marché que possible?—R. Cela est bien juste.

Q. N'avez-vous jamais pensé à lui à ce point de vue?—R. Oui.

Q. Comment aimeriez-vous que quelqu'un se mette entre vous et votre matière première et vous prendrait 35 p. 100 de chaque dollar et vous exploiterait jusqu'au point qu'il vous serait impossible de produire?—R. Je ne sais pas. C'est un problème sérieux quand vous ne pouvez plus produire.

Q. C'est là exactement la situation. C'est pourquoi nous réclamons que pour les matériaux que nous pouvons acheter en vrac, lorsque nous sommes prêts à acheter par chargements complets de wagons et payer au comptant, nous devrions avoir le privilège de le faire. Laissez faire les supposées artères légitimes du commerce. Autrement, vous allez nous faire abandonner notre entreprise et ce n'est pas ce que vous voulez. Pourquoi devrais-je prendre six sacs de sucre—j'achète six sacs de sucre à la fois—pourquoi devrais-je payer le roulage de la gare de chemin de fer au magasin de l'épicier où je dois me rendre moi-même pour les charger dans ma voiture quand je peux conduire mes chevaux jusqu'à la gare pour y recevoir mon sucre et m'en aller directement chez moi?—R. En ce qui concerne notre compagnie nous vendrons volontiers à quiconque est établi dans une branche de commerce. Par exemple, si vous avez un magasin de gros ou de détail ou une organisation du même genre nous vous vendrons.

Le président:

Q. Mais, monsieur Houson, pour quelle raison économique un fabricant cherche-t-il à maintenir un mode de distribution plus dispendieux lorsqu'une méthode moins coûteuse se présente? Voici, disons, un certain nombre de cultivateurs qui, collectivement, achètent un wagon de sucre, quel droit avez-vous de refuser de leur vendre parce que par hasard ils n'ont pas de magasin?—R. Il y a beaucoup de bon dans ce que vous venez de dire, mais je ne me rappelle pas que quelqu'un nous ait parlé d'acheter ainsi par wagons complets. De fait, je ne sais pas si l'on vend aux magasins appelés les magasins U.F.O. à Toronto.

Q. Je suppose que lorsque vous avez commencé à agir ainsi vous avez dû entendre de nombreuses protestations de la part de certains de vos actionnaires?—R. Sous le rapport de nos relations dans le commerce du gros nous ne sommes pas dans la même situation que les autres raffineurs. Nous retombons sur le commerce du détail ou sur quelqu'un s'ils ne veulent pas prendre notre marchandise.

Q. Avez-vous eu des protestations des détaillants lorsque vous avez commencé?—R. Oui. De fait, leur association nous a fait approcher.

Q. Laissez-moi vous soumettre ceci comme je l'ai soumis l'autre jour à M. Benson, de la *Edwardsburg Starch Company*, vu la condition géographique au Canada, avec une population relativement restreinte s'étendant sur une lisière comparativement étroite qui traverse tout le continent, nos frais de distribution sont inévitablement élevés et si nos consommateurs, surtout nos consommateurs de la classe agricole, doivent réaliser un profit raisonnable, avec ce coût de dis-

[M. C. H. Houson.]

oution pour ces denrées, il me semble qu'il est peu sage pour les grossistes, nme pour les fabricants, d'être contraints à suivre en affaires les voies annnes tandis que des nouvelles voies comportant des économies pour le peuple ffrent à eux. N'y a-t-il pas beaucoup de force dans cet argument?—R. Oui. is je puis vous ajouter une chose seulement, c'est que nous avons aidé en ce s.

Q. Je vous dirai seulement les mêmes paroles que nous trouvons dans criture Sainte: "Ne vous fatiguez pas de faire le bien. Soyez juste et ne ignez rien."

M. Sales:

Q. Est-ce que le *Merchants Consolidated* est sur votre liste de soldeurs?— Je pensais justement à cela lorsque vous avez parlé. Naturellement, nous ons tant de comptes que je ne puis pas les suivre tous de près. Mais il me nble que cette organisation n'est pas sur notre liste. Si elle ne l'est pas et sire acheter de notre sucre nous lui en vendrons et serons très heureux de le re.

Q. Vous avez une liste de soldeurs, une liste d'épiciers en gros?—R. Les rchands de gros ont un escompte de 5 p. 100.

Q. Une liste de détaillants. Quels sont les avantages que le marchand de os retire?—R. Le soldeur est le même que le marchand de gros. Le soldeur le grossiste sont sur le même pied.

Q. Ils obtiennent 5 p. 100?—R. Oui.

Q. Vous seriez prêt à mettre sur votre liste de soldeurs ces entrepôts de os qui sont la propriété de ces détaillants?—R. Ils achèteraient par wagons mplets?

Le président:

Q. Ils achètent en quantités de gros et payent selon la même base que les tres?—R. Il s'agit d'un commerce de gros et le gros obtient l'escompte de 5 100.

M. Sales:

Q. Vous vous rappelez que M. McConnell a répondu hier à la même queson?—R. Je ne me rappelle pas l'incident, mais cependant je vous dirai que vous me donnez une commande maintenant je l'accepterai.

Q. Si un groupe de fermiers se mettaient ensemble pour vous donner une mmande pour un wagon de sucre, accompagnée de l'argent, l'enverriez-vous ssi?—R. Je vous dirai ceci que je vendrai au *Merchants Consolidated* imméatement, mais vous devez me donner un peu de temps pour réfléchir au point vue du fermier. Je veux dire du fermier individuellement.

Q. Je vais vous donner cette idée. Nous avons des équipes de battage très mbreuses, 12 ou 14 hommes, quelquefois même 20. Croyez-vous qu'un homme i est engagé dans cette entreprise doive payer tribut aux grossistes et aux taillants, ou qu'il devrait lui être permis d'acheter en quantité de gros tout mme n'importe qui?—R. Ce serait bien mieux pour lui d'acheter en gros.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes bien reconnaissants d'avoir attendu et de us avoir aidés ce matin.

Le TÉMOIN: Je suis très heureux, monsieur le président et messieurs, de me ouver ici afin de vous expliquer tout ce qui est en mon pouvoir. J'espère que i réussi un peu à vous éclairer et je suis très reconnaissant d'entendre le moneur à droite (M. Elliott) au sujet de cet avis dans le journal. Je savais qu'il avait quelque malentendu ou erreur.

M. DOUGHERTY: Me permettra-t-on d'expliquer quelque chose?

[M. C. H. Houson.]

Le PRÉSIDENT: Je vous donnerai cinq minutes.

M. DOUGHERTY: Je reviens à la déclaration que les cultivateurs n'étaient pas au courant des faits et que c'était là la cause du mécontentement. Maintenant, passons à la question qui a été soulevée concernant les raisons de ma nomination au poste de secrétaire de l'Association des producteurs de betteraves et celle de M. French comme président. Dans ce temps-là, je ne m'occupais pas de la culture des betteraves. Mais je crois qu'à l'époque que notre association a été organisée M. French en faisait la culture. J'étais le représentant du ministère de l'Agriculture d'Ontario et les fermiers y trouvaient leur bénéfice en m'employant comme leur secrétaire. Je n'ai jamais obtenu quoi que ce soit pour mes services et je me suis toujours efforcé d'être juste pour tout le monde.

Le PRÉSIDENT: J'en suis bien certain.

M. DOUGHERTY: Je n'ai pas fait la moindre agitation. Le fait que notre association ne comptait pas un plus grand nombre de membres était dû à ce que les cultivateurs, règle générale ne réalisent pas les avantages d'une parfaite publicité et nous n'avions pas d'hommes chargés d'organiser les fermiers mais quand on en vint au procès—le livre des minutes était dans le temps à London et j'y avais inscrit l'argent que j'avais reçu individuellement des fermiers, les montants pour chacun variaient de 50c. à $50, soit plus de $3,000 en tout.

M. Sales:

Q. Perçu des cultivateurs?

M. DOUGHERTY: Perçu des fermiers, de sorte que dans ce temps-là ils étaient grandement en faveur de l'organisation. Ensuite, au sujet de la question de savoir si le cultivateur reçoit ou ne reçoit pas ce qu'il devrait recevoir pour ses betteraves, cette question a toujours été discutée. Eh bien, prenons les chiffres de M. Wilson. Il a reçu $488.05 pour ses 6 acres ½ de betteraves. Ses betteraves ont donné à l'épreuve 16 p. 100 ½ de matière sucrée, et d'après les meilleurs renseignements que j'ai pu obtenir la compagnie en aurait pour sa part $1,535.68.

M. SALES: Il s'agit de 77 tonnes de betteraves?

M. DOUGHERTY: Oui. C'est trois fois plus que ce que les fermiers ont reçu.

M. SALES: Vous voulez dire qu'elle a reçu cela en sucre?

M. DOUGHERTY: Oui. C'est-à-dire que j'ai calculé cela d'après la base de 277 livres à la tonne.

Le PRÉSIDENT: 277 livres?

M. DOUGHERTY: 277 livres de sucre par tonne.

Le PRÉSIDENT: M. Houson dit 200 livres.

M. DOUGHERTY: Je pense que M. Houson admettra que les chiffres acceptés mettent cette moyenne à 240.

M. HOUSON: Ce que nous avons extrait représente une moyenne variant entre 170 et 230 livres.

Le PRÉSIDENT: Est-ce que 200 livres est une moyenne raisonnable?

M. HOUSON: Une moyenne raisonnable.

M. DOUGHERTY: Cela n'est pas conforme aux rapports que nous avons eus du gouvernement.

Le PRÉSIDENT: Quels rapports du gouvernement?

M. DOUGHERTY: Peut-être que je me trompe en disant les rapports du gouvernement. Si vous prenez le journal publié par M. Palmer, des Etats-Unis, je crois qu'il est employé par les compagnies de betteraves, vous verrez qu'il place la moyenne à 240 livres d'après un rapport dont sir George Foster était l'auteur en 1920, et si vous prenez le total en tonnes de la production des betteraves et le nombre total de livres de sucre, vous arrivez pratiquement à 260 livres par tonne.

[M. C. H. Houson.]

M. Bouchard: C'était une année de grande sécheresse.

Le président: En justice pour le comité, après vous avoir donné tout le temps voulu pour nous communiquer tout ce que vous aviez à dire vous abordez maintenant un sujet nouveau, et en justice pour M. Houson nous devrons le rappeler vu que vous contredisez ce qu'il a dit.

M. Sales: Ces 77 tonnes, vous dites, produisent 150 quoi? Dollars?

M. Dougherty: $488.05 que le fermier reçoit.

M. Sales: Et la compagnie?

M. Dougherty: A 277 livres de sucre à la tonne cela fait $1.535.68.

M. Sales: Ceci est votre prix sur le sucre vendu à $7.20.

M. Dougherty: Oui.

M. Sales: En même temps?

M. Dougherty: Oui. Je crois que c'est le prix qui a été payé pendant l'année en question.

M. Sales: 277 livres par tonne?

M. Dougherty: Oui.

M. Sales: Cela n'est pas exact.

M. Dougherty: Mais il y a 16 p. 100 de matière sucrée.

M. Sales: Très bien.

M. Dougherty: On peut me reprendre si je me trompe.

M. Sales: Nous donnerons à M. Houson une chance de le faire.

M. Dougherty: Pardonnez-moi avant de reprendre mon siège, je crois que M. Houson a admis lors du procès que les chiffres de sir George Foster étaient conformes à l'expérience qu'ils en avaient eue cette année-là.

Le président: Monsieur Houson, voulez-vous bien approcher ici? Vous avez entendu ce que M. Dougherty a dit. Pouvez-vous nous éclairer à ce sujet?

M. Houson: Au sujet de l'extraction?

Q. En premier lieu, au sujet de l'extraction?—R. M. Dougherty a dit que ces données avaient été obtenues par un monsieur nommé Wilson. Prenez les statistiques pour l'Ontario, ou du moins les statistiques des Etats-Unis, la Californie et le Colorado ainsi que ces sections du pays obtiennent un produit possédant un dosage saccharimétrique très, très prononcé allant jusqu'à 16 p. 100, 17 et 18 p. 100 et la saccharose est de telle qualité que l'extraction est beaucoup plus profitable au Michigan que dans l'Ontario. Je vous dirai qu'on y perd seulement 50 p. 100 de ce que nous perdons au cours de l'extraction.

Le président:

Q. Sous le serment que vous avez prêté, est-ce que votre moyenne d'extraction est d'environ 200 livres?—R. Notre moyenne d'extraction est à peu près de 200 livres.

M. Bouchard:

Q. Comment votre moyenne se compare-t-elle avec la moyenne au Michigan?—R. Notre moyenne est à peu près la même.

Le président:

Q. Est-ce qu'il n'y a pas eu au ministère du Commerce un certain rapport où il était dit que la moyenne était de 277 livres?—R. Non, monsieur.

M. Dougherty: Non, c'était 260 livres. Le nombre total de tonnes y était donné ainsi que le nombre total de livres de sucre. J'étais sous l'impression que vous aviez admis que ce rapport de sir George Foster était exact.

Le témoin: Non, si tel rapport a existé cela est dû à une erreur typographique.

[M. C. H. Houson.]

M. Sales:

Q. Pour éclaircir ce point, prenons ces 77 tonnes de sucre à 16½ p. 100; combien sera votre extraction?—R. 16½ p. 100 serait environ...

Q. 210 ou 220?—R. Environ 240.

Q. 240 livres?—R. Oui.

Q. Combien de sucre cela produirait-il, 240 livres?—R. Oui, 240 livres de sucre par tonne.

Q. Pour les 77 tonnes que vous avez achetées de M. Campbell ou de M. Wilson?—R. 77 tonnes à 240 livres.

Q. Oui?—R. Cela fait 18,480 livres.

Q. Maintenant à $7.20—c'est un prix raisonnable pour le sucre dans ce temps-là?—R. Je ne sais réellement pas quand cette transaction a eu lieu.

M. DOUGHERTY: C'est le prix de l'année dernière, $7.20 est ce que vous avez payé.

Le TÉMOIN: Oui. Je ne sais réellement pas ce qui en est.

M. Sales:

Q. Laissez faire cela. Voici la quantité de sucre que vous avez eue et voici le prix auquel vous avez vendu votre sucre en 1922?—R. Oui, $7.20.

Q. Combien la compagnie aurait-elle pour ces 77 tonnes qu'elle a eues de M. Wilson?—R. Je vois où vous voulez en venir maintenant.

Q. En déduisant votre coût de production et le profit, et le reste?—R. Je confondais les deux Wilson et je croyais que vous vouliez parler de Wilson de New-York auquel M. Dougherty avait fait allusion. 77 tonnes de betteraves, 16½ p. 100 donneront 240 livres...

Le président:

Q. Nos calculateurs nous ont dit que le fermier obtient $488.05 et que les raffineurs ont $1.830.56, et que la différence entre ce que le fermier reçoit et le montant qui va aux raffineurs est de $842.51. Ensuite, naturellement, les raffineurs ont, eux aussi, à tenir compte de leurs frais.—R. Nos frais d'opérations sont de $2.25 les 100 livres. Puis nous avons les frais de transport.

Q. Mais vous n'absorbez pas une partie des frais de transport, puisque vous n'avez pas adopté le système de taux égalisés?—R. Mais je veux parler des betteraves que nous utilisons. Dans ce temps-là—elles nous arrivaient par le chemin de fer électrique?

M. DOUGHERTY: Oui.

Le TÉMOIN: Dans ce temps-là nous avons payé $1.10 au lieu de l'ancien tarif qui était de 80c. C'est-à-dire $1.10 la tonne, ce qui représente $84.07 en frais de transport.

Le président:

Q. M. Doyle a calculé que votre coût de raffinage serait de $412.05, ce qui vous donnerait un profit net de $400. Il n'y a pas d'autre chose à déduire de ce montant, frais de transport et frais de vente?—R. Oui, les frais de vente.

Q. A combien sont-ils?—R. Environ 60c. les 100 livres.

Q. Et les frais de transport, combien les 100 livres?—R. On les porte en moyenne à 60c.

Q. Nous dirons $1.20 pour les deux? Nous avons donc $221.76, ce qui vous laisse un profit net de $208.70. Est-ce à peu près cela?—R. Au cours de l'année en question nous n'avons pas fait de profit du tout.

Q. Vous avez dû en faire une fois?—R. Oui, mais nous n'avons rien fait avec le sucre de betterave cette année-là.

[M. C. H. Houson.]

M. Sales:

Q. Pourquoi vos profits ne conserveraient-ils pas le même rapport qu'avec la matière sucrée contenue dans les betteraves? Elles en contenaient un fort pourcentage?—R. Oui, nous avons calculé 240 livres en cette circonstance, mais nous en avons eu réellement moins de 200.

Q. Vous êtes l'homme qui avez fait le calcul sur la base de $16\frac{1}{2}$ p. 100?—R. Oui, mais ce n'est pas là notre moyenne. Nous avons eu des betteraves en 1921 qui ne contenaient que 10 p. 100.

Q. Alors, selon toute apparence, cet homme avec un pourcentage aussi élevé en sucre était un client avantageux?—R. Oui.

Q. Et il n'a pas eu tout ce qu'il méritait en raison de la grande richesse en sucre de ses betteraves?—R. Nous devons bien donner et recevoir; nous recevons des quantités de betteraves qui contiennent peu de matière sucrée.

Le PRÉSIDENT: Voilà la chose sur laquelle les autorités en agriculture ont tant cherché à appuyer en ce pays, que le lait devrait être vendu d'après la matière grasse qu'ils contient et j'oserais dire que le même principe devrait s'appliquer plus ou moins à l'industrie du sucre de betterave.

Je crois, messieurs, que nous pouvons ajourner maintenant; il est une heure et demie. Nous avons eu une matinée bien intéressante. Nous vous remercions, monsieur Houson.

Le témoin se retire.

Le comité s'ajourne.

PIÈCE Nº 1833

RÉGLEMENTATION DU MOUVEMENT DES BESTIAUX IMPORTÉS

Permis de transport à partir du débarcadère

1. (1) Aucun bétail importé ne sera transporté du débarcadère où il arrive, sauf en vertu d'un permis accordé par un inspecteur vétérinaire, suivant les conditions qui pourront être imposées par le permis, et les règlements contenus dans la présente annexe.

(2) Un permis accordé en vertu de la présente disposition autorise le transport du bétail soit

(*a*) à un marché spécialement désigné par écrit, par l'autorité locale du district, pour les fins de la présente disposition (appelé, dans la présente annexe, "marché autorisé"); ou

(*b*) à des endroits (y compris un abattoir) autres qu'un marché autorisé.

(3) L'autorité locale peut, si elle le juge à propos, au lieu d'accorder l'autorisation aux fins de la présente disposition, pour un marché complet, accorder une telle autorisation pour une partie d'un marché, et lorsqu'une partie d'un marché est ainsi l'objet d'une autorisation, les dispositions de la présente annexe, à moins que le contexte n'exige autrement, ont leur effet comme si ce qui est est dit à propos d'un marché l'était à propos d'une partie d'un marché.

(4) Une copie de chaque autorisation accordée par une autorité locale, pour l'usage d'un marché, aux fins de la présente disposition, doit être immédiatement expédiée au ministère, par ladite autorité locale.

[M. C. H. Houson.]

Conditions à remplir relativement aux bestiaux sur les marchés autorisés

2. (1) Les bestiaux importés qui ont été transportés à un marché autorisé doivent, pendant qu'ils y séjournent, être gardés à part de tous les animaux autres que les bestiaux importés, et si une partie seulement d'un marché est affectée aux fins de la présente annexe, on ne doit pas leur permettre, tant qu'il y a d'autres animaux sur le marché, d'envahir une partie du marché.

(2) On ne doit pas permettre aux animaux autres que les bestiaux importés d'entrer dans un marché autorisé.

(3) Les bestiaux importés exposés en vente dans un marché autorisé ne doivent pas en partir autrement qu'en vertu d'un permis accordé par l'inspecteur local et conformément aux conditions qui peuvent être imposées par le permis, sauf pour aller dans des endroits qui ne sont pas des marchés autorisés, pour y être détenus en vertu des dispositions de la présente annexe.

Détention des bestiaux importés à leur arrivée aux endroits autres que les marchés

3. Lorsque les animaux importés ont été, en vertu d'un permis, transportés à des endroits autres qu'un marché autorisé, à partir soit du débarcadère, soit d'un marché autorisé, ils doivent, à leur arrivée à ces endroits, y être détenus pendant six jours de la date de leur arrivée, à moins d'avoir été préalablement abattus.

Pendant ladite période, on ne devra pas transporter le bétail desdits endroits sauf en vertu d'un nouveau permis accordé par un inspecteur local ou pour aller à la boucherie et y être détenus jusqu'à leur abatage ou encore pour se rendre à un navire d'exportation.

Détention temporaire des bestiaux attendant la vente au marché dans des enclos particuliers

4. (1) Lorsqu'un permis a été accordé en vertu de la présente annexe autorisant le transport du bétail importé à un marché autorisé, on peut, en vertu dudit permis, sujet aux dispositions ci-dessous, détenir le bétail temporairement dans des parcs particuliers ou d'autres enclos avoisinant le marché en attendant de les exposer en vente au marché:—

Cependant—

(*a*) les parcs ou enclos doivent être des pâturages ou des enclos dont l'usage a été autorisé par l'autorité locale pour les fins de la présente disposition, et leur usage pour les fins susdites est sujet aux instructions qui peuvent être données de la part de l'autorité locale;

(*b*) les parcs ou enclos ne doivent pas servir à d'autres animaux que les bestiaux importés en voie d'être transportés à un marché autorisé en vertu de la présente annexe;

(*c*) les bestiaux ne doivent pas demeurer dans les parcs ou les enclos pendant une période dépassant soixante-douze heures.

(2) Si le ministre, après avoir fait enquête, est convaincu qu'il n'est plus expédient ni désirable que certains parcs ou certains enclos dont l'usage a été autorisé servent à ces fins, il peut ordonner que ces pâturages ou ces enclos cessent d'être autorisée aux fins de la présente disposition.

Clauses relatives aux permis et au transport

5. (1) Un permis accordé en vertu de la présente annexe pour le transport du bétail importé doit rester en vigueur pendant une période de cinq jours, y compris le jour où il est accordé, et pas davantage.

(2) Une copie de chaque permis accordé en vertu de la présente annexe doit être immédiatement expédiée par l'inspecteur vétérinaire ou l'inspecteur local par qui le permis est accordé, à l'autorité locale du district dans lequel le marché autorisé ou un autre endroit de destination autorisé est situé, et aussi, lorsque l'endroit de destination n'est pas un marché autorisé, à l'occupant de cet endroit.

(3) Chaque permis accordé en vertu de la présente annexe doit accompagner le bétail auquel il se rapporte pendant tout le temps où le bétail circule en vertu dudit permis, et doit être produit sur demande par la personne alors chargée du bétail à tout inspecteur vétérinaire, inspecteur local ou agent de police.

(4) Un permis autorisant le transport du bétail importé à un marché autorisé doit être remis, à l'entrée du marché, par la personne alors chargée du bétail à la personne nommée par l'autorité locale pour recevoir lesdits permis, et chaque permis autorisant le transport du bétail ailleurs qu'à un marché autorisé doit, immédiatement après l'arrivée du bétail à l'endroit de destination autorisé, être remis ou envoyé par courrier au poste de police le plus proche, dans le district, par la personne alors chargée du bétail.

(5) Le bétail importé devant être transporté d'après un permis accordé en vertu de la présente annexe doit, autant que possible, être expédié par chemin de fer et doit, dans tous les cas, être transporté sans délai inutile directement à l'endroit de destination autorisé.

(6) Lorsque des bestiaux importés sont transportés par rail, on ne doit pas, tant qu'ils n'ont pas atteint la gare de chemin de fer d'où ils doivent être transportés aux endroits spécifiés dans le permis, les sortir de leur wagon pour aucune raison, sauf pour les faire manger ou boire, et alors seulement à quelque station, et si on les sort à ces fins, ils doivent être gardés dans les limites du terrain de la gare.

Cependant, rien dans la clause précédente n'empêchera de descendre un animal du wagon s'il a été blessé ou s'il y a d'autres raisons importantes.

Exceptions

6. Rien dans la présente annexe ne doit

(*a*) s'appliquer au bétail importé destiné aux expositions ou à d'autres fins exceptionnelles, dont le débarquement est autorisé par le ministre, sujet aux dispositions de la Partie II de la troisième annexe à la loi principale; ni

(*b*) être considéré comme autorisant le mouvement de bestiaux en contravention d'un ordre du ministre ou de tout règlement d'une autorité locale prohibant ou réglant le mouvement du bétail.

Interprétation

7. Dans la présente annexe, à moins que le contexte n'exige autrement :—

L'expression "marché" comprend un terrain de foire ou un parc de vente;

L'expression "inspecteur local" veut dire une personne nommée par l'autorité locale du district pour agir comme inspecteur aux fins de la loi principale;

L'expression "abattoir" veut dire tout endroit où l'on abat habituellement les animaux.

(2) Les conditions à remplir aux fins du présent article sont les suivantes:—

(*a*) Les bestiaux, avant leur expédition, doivent avoir été marqués d'une manière indélibile de la façon prescrite par le ministre et devront avoir été expédiés d'un port du Dominion du Canada;

(*b*) Le navire qui doit servir au transport doit avoir été inspecté par le représentant du ministre, en Grande-Bretagne, ou par le représentant dûment autorisé du gouvernement du Canada, et trouvé satisfaisant et

convenablement pourvu et équipé pour le traitement humain des bestiaux pendant le voyage et pour éviter au bétail des souffrances inutiles.

(*c*) Le ministre dit être convaincu—

(i) que le bétail, pendant une période de trois jours entiers immédiatement avant l'expédition, a été tenu à part des autres animaux et examiné de temps à autre pendant cette période par un agent vétérinaire dûment autorisé du Dominion du Canada, et surtout parfaitement examiné immédiatement avant l'expédition, et que lors de ladite inspection, aucun animal n'a été trouvé affecté de la peste des bestiaux, de la pleuro-pneumonie ni de la fièvre aphteuse;

(ii) que les bestiaux, lors de l'expédition, n'étaient pas atteints de la gale ni d'autres affections déclarées par le ministre comme étant des maladies suivant l'interprétation de la présente clause;

(iii) que, si, à un moment quelconque, dans les vingt-huit jours précédant l'expédition du bétail, le vaisseau dans lequel les bestiaux sont transportés en Grande-Bretagne avait eu à son bord quelque animal exporté ou transporté d'un port ou d'un endroit de tout pays autre que la Grande-Bretagne ou le Dominion du Canada, ou était entré ou avait été dans tel port ou endroit, le navire aurait été, avant l'expédition du bétail, effectivement nettoyé et désinfecté à la satisfaction du représentant dûment autorisé du gouvernement du Dominion du Canada;

(iv) que le bétail, pendant le voyage, a été tenu à part des autres animaux et examiné quotidiennement par un vétérinaire dûment autorisé du Dominion du Canada, et que, lors d'un tel examen, aucun animal n'a été trouvé affecté de la peste des bestiaux, de la pleurapneumonie ou de la fièvre aphteuse;

(v) que le vaisseau, pendant le voyage, n'est entré dans aucun port ni aucun endroit en dehors de la Grande-Bretagne;

(*d*) Le bétail doit être débarqué à un port ou à un débarcadère approuvé par le ministre aux fins du présent article.

(3) Le bétail débarqué en vertu du présent article doit être détenu au débarcadère et isolé de tous les autres animaux pendant la période à compter du moment où le débarquement est terminé, requise pour l'examen complet du bétail par les inspecteurs vétérinaires et la délivrance de permis pour son transport, et aucun animal ne doit être transporté du débarcadère tant que son transport n'aura pas été autorisé par un permis accordé suivant les dispositions de l'annexe de la présente loi.

(Pièce nº 2)

PRODUCTEURS DE FRUITS DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

Contrat de sociétaire

Série A (sociétaires actuels des locales)

Le soussigné étant un producteur de fruits ou de légumes, et un sociétaire de l'Association Coopérative (ci-après appelée la Locale) dûment constituée en corporation sous l'empire des lois de la Colombie-Britannique, aux fins d'encourager et de favoriser la production, de stabiliser les marchés et de régler coopérativement et collectivement tous les problèmes intéressant les producteurs de fruits et

de légumes et autres questions s'y rapportant, convient que la Locale devienne membre de la *Cooperative Growers of British Columbia, Limited* (ci-après appelée la Coopérative), une compagnie constituée en corporation sous l'empire des lois de la Colombie-Britannique.

En plus, le soussigné convient également que la Coopérative doit être le seul et exclusif agent de vente de tous les fruits ou légumes emballés ou obtenus par l'entremise de la Locale.

En considération des prémisses énoncées et expressément pour le bénéfice de la Locale et de la Coopérative, le soussigné convient en plus:—

1. (*a*) Chaque fois que le mot "Producteur" est employé dans les présentes, il signifie toute personne ou personnes, association ou corporation, engagée directement ou indirectement, entièrement ou partiellement, dans la production des fruits ou des légumes.

(*b*) Chaque fois que le mot "fruits" est employé dans les présentes, il signifie tous les fruits, et chaque fois que le mot "légumes" est employé dans les présentes, il signifie tous les légumes, excepté les pommes de terre cultivées comme semences enregistrées et dûment enregistrées comme telles par le gouvernement, et les légumes cultivés en vue de la dessiccation, de la mise en conserve et du marinage, et aussi exception faite des légumes cultivés pour la vente en dehors de la Coopérative en vertu d'un contrat conclu entre un producteur et une association dûment constituée en corporation pour faire le commerce des légumes, lorsque avis à cet effet aura été donné par écrit à la Coopérative avant le premier jour de juin de chaque année.

2. La Locale deviendra (*a*) membre de la Coopérative; (*b*) sera partie au Contrat de Vente ci-après mentionné; (*c*) devra s'occuper des questions concernant l'emballage des fruits et des légumes de ses membres, et à ces fins elle devra conclure un contrat avec la Coopérative par lequel la Locale s'engage à recevoir, classifier, emballer, emmagasiner et livrer, conformément aux directions, règles et règlements posés par la Coopérative, tous les fruits et légumes qui lui seront livrés aux termes de ce contrat et la Coopérative seule aura le droit exclusif de mettre sur le marché, vendre ou disposer autrement d'une partie ou de la totalité de ces fruits et légumes dont elle devra rendre compte à la Locale qui, de son côté, remettra aux producteurs le produit net de ces ventes.

3. La Locale peut comprendre au nombre de ses sociétaires tout propriétaire ou bailleur de terrain sur lequel on cultive des fruits ou des légumes (pourvu que ce propriétaire ou bailleur reçoive la totalité ou partie de son loyer en fruits ou légumes) ou tout tenancier ou locataire de tel terrain.

4. Il est par les présentes stipulé et convenu que certains biens meubles et immeubles devant servir à l'établissement, à l'outillage et au maintien de facilités adéquates d'emballage et d'entreposage ou d'autres installations nécessaires à la manutention, à l'emballage, à l'entreposage ou à l'emmagasinage des fruits et légumes dont la Coopérative doit se charger, devront être achetés, construits, loués ou acquis et après leur acquisition entretenus, par une compagnie de contrôle devant être constituée en corporation sous l'empire des lois de la Colombie-Britannique et désignée sous le nom de *Co-operative Growers Packing House, Limited*, laquelle compagnie aura le pouvoir d'émettre des débentures de première et deuxième hypothèque pour s'assurer desdites propriétés. Chaque année des déductions proportionnées seront faites sur les recettes de chaque producteur tel qu'il est stipulé dans le Contrat de Vente. Lorsqu'une partie de cette déduction aura servi au paiement des débentures de première hypothèque, on remettra au dit producteur des actions entièrement payées du capital ordinaire de ladite compagnie de contrôle si les fruits ou les légumes de ce producteur sont emballés dans un entrepôt exploité par une Locale louant un entrepôt ou des entrepôts possédés par ladite compagnie. Si ces fruits ou légumes sont emballés ailleurs, on remettra des débentures de deuxième hypothèque à ce producteur. Lorsque

les débentures de la première catégorie auront été payées, les déductions pour payer celles de la deuxième se feront, mais seulement de ces producteurs dont les fruits ou les légumes sont emballés dans un entrepôt ou des entrepôts exploités par des Locales louant des entrepôts possédés par ladite compagnie de contrôle, et on remettra alors auxdits producteurs des actions entièrement payées du capital ordinaire de ladite compagnie. Les actions et les débentures de deuxième hypothèque émises auront une valeur nominale égale au chiffre des déductions ainsi appliquées. On n'émettra pas d'action sur des déductions moindres qu'un dollar. Aucune débenture de deuxième hypothèque ne sera émise sur des déductions n'atteignant pas au moins dix dollars.

5. Si le 30e jour de mars 1923, des contrats ont été signés par les producteurs de 80 p. 100 de la quantité totale de fruits produits dans les districts d'Okanagan, Similkameen, Grand-Forks, Kootenay, Salmon-Arm et les districts contigus à la ligne principale de la Colombie-Britannique, y compris Lytton et les points à l'est, sur des formules semblables à la présente, ou ayant le même objet en ce qui concerne le projet général dont il est présentement question, ce contrat deviendra alors, mais pas autrement, en vigueur. Si un tel pourcentage de signatures n'a pas été recueilli à ladite date, avis par écrit sera immédiatement envoyé à chaque signataire à l'adresse donnée.

6. En ce qui concerne toutes les questions se rapportant soit au pourcentage de la quantité de fruits, des signatures ou autrement, le certificat du président et du secrétaire du comité d'organisation de la Coopérative projetée sera final.

1. Il est stipulé et convenu que le contrat de vente ci-après cité sera, à moins qu'il ne soit modifié et jusqu'à ce qu'il le soit tel qu'il est stipulé, partie intégrale dudit contrat de sociétaire.

CONTRAT DE VENTE

CE CONTRAT exécuté en triplicata ce jour de 192

ENTRE

de ci-après appelé le "producteur" de la première part,

ET

une société civile, dûment constituée en corporation ou sous l'empire des lois de la Colombie-Britannique, ayant son siège social à dans ladite province, ci-après appelée la "Locale" de la deuxième part,

ET

La CO-OPERATIVE GROWERS OF BRITISH COLUMBIA, LIMITED, une société civile dûment constituée en corporation sous l'empire des lois de la Colombie-Britannique, avec siège social à Vernon, dans la province de la Colombie-Britannique, ci-après appelée la "Coopérative" de la troisième part.

LES PRÉSENTES FONT FOI QUE:

1. Le producteur est un sociétaire de la Locale et s'engage à faire son possible pour l'aider à atteindre le but qu'elle vise, en tant que membre de la Coopérative, c'est-à-dire la vente coopérative, la disparition de la spéculation et du gaspillage, et la stabilisation du marché des fruits et des légumes dans l'intérêt du producteur et du public, en vertu du présent contrat et d'autres engagements semblables pris par d'autres producteurs.

2. La Locale est un membre de la Coopérative et comme telle elle est obligée et tenue, et par les présentes elle s'engage à expédier ou autrement disposer

desdits fruits et légumes qui lui seront livrés selon les instructions de la Coopérative et non autrement.

3. La Coopérative s'engage à disposer aux meilleures conditions possibles, et le producteur s'engage à consigner et à livrer de la manière, et selon les termes et conditions ci-après exposés, à la Locale pour le compte de la Coopérative, tous les fruits et tous les légumes produits ou cultivés par lui ou pour lui, ou dans lesquels il possède un intérêt, à tout endroit dans la Colombie-Britannique compris dans le champ des activités de la Coopérative ou qui pourront être autrement acquis par lui au cours de l'année 1923 et toutes les années subséquentes; néanmoins le producteur pourra donner avis par écrit de l'annulation de ce contrat à la Coopérative et à la Locale en tout temps avant le 1er mars 1928, et cet avis prendra effet à cette date, et de même au cours de chaque période de cinq ans par la suite, qu'il a l'intention de vendre, ou mettre en vente, ou consigner ou livrer directement ou indirectement pour la vente ou la consignation à une personne, firme ou corporation quelconque.

(*a*) Ce contrat ne comprend pas les pommes de terre cultivées comme semences enregistrées et dûment enregistrées comme telles par le gouvernement; ni les légumes cultivés en vue de la dessiccation, de la mise en conserve et du marinage; il ne comprend pas davantage les légumes cultivés pour la vente en dehors de la Coopérative en vertu d'un contrat conclu entre un producteur et une association dûment constituée en corporation pour faire le commerce des légumes, lorsque avis à cet effet aura été donné par écrit à la Coopérative avant le premier jour de chaque année.

4. Le producteur désigne par les présentes la Coopérative comme son seul et exclusif agent et aussi comme son fondé de pouvoirs, aux fins ci-après exposées, avec pleins pouvoirs et autorisation en son nom, et au nom du producteur ou autrement, de faire les transactions commerciales et de prendre telles mesures qui pourront être nécessaires, accessoires, ou appropriées à l'accomplissement desdites fins, joignant telle désignation à un intérêt pécuniaire direct qu'elle trouve en sa qualité d'agent ordinaire ou de fondé de pouvoirs de tous les producteurs compris par les présentes, et sans pouvoir de révocation pour toute la durée du présent contrat;

(*a*) Pour disposer de partie et de tous tels fruits et légumes de la manière qu'elle jugera la plus avantageuse pour le producteur.

(*b*) Pour payer ou retenir et déduire du produit brut de ces ventes la part que doit verser le producteur pour couvrir les frais de courtage, les annonces, les taxes, les droits, le transport, les frais du contentieux et tous les autres frais nécessaires tels que les salaires, les frais fixes et les dépenses générales de la Coopérative, et en plus la Coopérative pourra déduire 1 p. 100 du prix de vente brut de ces fruits et légumes pour créer un fonds de réserve devant être employé aux fins de la Locale ou de la Coopérative.

(*c*) Au cas où la Coopérative serait dissoute, toute partie non employée de la réserve sera répartie entre les Locales proportionnément à leurs contributions. Si une locale se retire de la Coopérative on lui remettra à même le solde au crédit de ladite réserve seulement que le tiers de sa part.

(*d*) Le producteur consent à ce que la Coopérative règle toute réclamation de dommages causés à des fruits ou légumes pendant le transport, ou qui peuvent surgir par suite de l'exercice de tous pouvoirs ou autorité accordés par les présentes.

(*e*) Le producteur consent à ce que la Coopérative déduise du produit de tous fruits ou légumes vendus par elle la somme de 5 cents par caisse de pommes, poires et pommettes, et deux cents et demi par caisse, sac, ou autre paquet de tous les autres fruits et légumes; ladite déduction devra être appliquée au paiement des émissions de débentures et d'actions privilégiées de la compagnie de

contrôle dont il est question dans le contrat de sociétaire et sera faite tous les ans jusqu'à ce que les débentures et les actions privilégiées soient payées.

(*f*) Au cas où le producteur manquerait aux engagements pris en vertu du présent contrat, ou à l'un quelconque de ces engagements, ou ne livrerait pas lesdites récoltes à la Locale tel qu'il est stipulé, il est de plus convenu entre les parties au présent contrat que la Locale ou la Coopérative a le droit, sans recourir aux tribunaux, de prendre possession et contrôle exclusifs desdites récoltes, et de les recueillir, les emballer et les vendre conformément aux termes de ce contrat, ou à son choix, de prendre des procédures légales afin d'en obtenir possession ou de faire nommer un receveur avec pouvoir de prendre possession et contrôle exclusifs desdites récoltes et de les livrer à la Locale tel que stipulé plus haut, ou autrement d'en disposer comme l'ordonnera un tribunal ayant juridiction en la matière. Si possession est prise d'une façon quelconque desdites récoltes par la Coopérative ou la Locale, on retiendra du produit de cette vente, en plus des sommes susmentionnées, tous les frais encourus à ce sujet par la Coopérative ou la Locale.

5. De temps à autre le producteur devra fournir tout renseignement demandé par la Locale ou par la Coopérative sur les formules fournies à cette fin par la Locale ou la Coopérative.

6. Le producteur garantit expressément qu'il est maintenant en mesure de contrôler lesdites récoltes, et s'engage à les livrer conformément à ce contrat. Il garantit également qu'il ne s'est pas engagé antérieurement à vendre, ou livrer, une partie de ses fruits ou légumes à une personne, firme, ou association quelconque, sauf comme il est stipulé à la fin du contrat, et toutes récoltes comprises par un tel contrat devront être exclues du présent contrat dans la mesure et pour la période qui y sont indiquées.

7. Tous les fruits et légumes devront être livrés par le producteur à un entrepôt d'emmagasinage ou d'emballage de la Locale ou à tout autre endroit spécifiquement désigné si cela n'entraîne pas des frais plus considérables; cette livraison sera faite le plus tôt possible lorsque la récolte sera prête ou selon les instructions de la Locale.

8. La Coopérative établira de temps à autre des règles et règlements concernant la récolte, la manutention, la livraison, l'uniformisation, le triage, la classification et l'emballage des fruits et des légumes et les autres questions s'y rapportant. Elle nommera aussi des inspecteurs pour faire observer ces règles et règlements et le producteur et la Locale s'engagent à observer ces règles et règlements et à accepter la classification et les étalons établis par la Coopérative. La décision de la Coopérative concernant les classes et les étalons sera finale.

(*a*) Les règles et règlements en vigueur en tout temps seront censés être partie du présent contrat comme si ils y étaient incorporés.

(*b*) La Locale en se conformant auxdits règlements prescrits aura le droit d'emballer ses fruits ou légumes en les désignant par une marque de commerce distinctive. Tout producteur qui, par le passé, a fait l'emballage de ses propres fruits et les a fait vendre par une Locale ou un autre agent, et s'est servi de son propre entrepôt d'emballage à cette fin, peut continuer de se servir dudit entrepôt et d'y emballer ses fruits, soit en les désignant par la marque de commerce personnelle ou distinctive employée par le passé ou autrement, néanmoins ledit entrepôt d'emballage devra être désigné à la Locale ou à la Coopérative avant le premier jour de juillet de chaque année et permission spéciale d'y faire l'emballage devra être obtenu de la Locale et de la Coopérative. Dans ce cas tous les règlements et règles de la Coopérative et de la Locale s'appliqueront à cet entrepôt.

(*c*) Toute perte subie par la Coopérative ou la Locale par suite de fruits ou de légumes de qualité inférieure devra être remboursée par le producteur et déduite du produit net de cette vente, ou s'il est impossible de déterminer le

producteur desdits fruits ou légumes, l'ensemble des producteurs de cette Locale devront subir cette perte.

(*d*) Les fruits ou légumes impropres à l'expédition devront être refusés et rejetés par la Locale, et le gérant de la Locale sera le seul juge en la matière. Lesdits fruits ou légumes rejetés ne devront pas être offerts en vente ailleurs par le producteur.

9. Le producteur convient par les présentes que la Locale peut grouper ou mêler les fruits ou légumes du producteur avec les fruits ou légumes de qualité ou classe semblables livrés par d'autres producteurs, et que tous les fruits et légumes livrés à la Locale peuvent être groupés par la Coopérative d'après la qualité et la variété. Les paiements sur ces livraisons devront être faits de temps à autre, aussi promptement que possible, proportionnément jusqu'à ce que tous les comptes relatifs à la vente en bloc soient complètement réglés, et ils devront être répartis au plus tard le premier jour de juin de l'année suivant la livraison de tels fruits et légumes.

10. Le producteur convient également que la Coopérative, après avoir fait des déductions nécessaires susmentionnées, devra remettre à la Locale tous les argents dus à ladite Locale selon la variété et la qualité des fruits et légumes expédiés de ladite Locale. La Locale devra, par la suite, aussitôt que faire se pourra, payer aux producteurs le solde net qui leur est dû, après avoir d'abord déduit la part, attribuable à ces producteurs, du coût total de la manutention, du camionnage, de l'emballage, de l'entreposage, du chargement et de tous les autres frais nécessaires, y compris les salaires, les frais fixes, les loyers et les frais généraux encourus par la Locale.

11. On maintiendra également, si on le juge à propos, un fonds ou des fonds de réserve nécessaires pour faire face aux dépenses imprévues ou pour permettre à la Locale de mieux financer ou exploiter son commerce; on retiendra également toute somme due à la Locale pour matériaux fournis ou argent avancé au producteur ou pour toute autre dette ou obligation contractée envers la Locale; cette obligation constituant une première charge sur le solde du producteur par la Locale.

12. Si ce contrat est signé par ou au nom d'une association, chaque membre de ladite association devra et sera censé être un producteur, et si celle-ci est dissoute ou cesse d'exister, tous ses membres sont liés par les termes du présent contrat.

13. Ce contrat comprend expressément les récoltes devant être produites sur le terrain possédé ou loué par le producteur situé tel que décrit en général sur le talon devant porter les signatures plus bas, et en plus il comprend expressément tous les fruits et légumes que le producteur pourra cultiver sur toute autre forme en Colombie-Britannique ou retirer de toute telle ferme comprise dans le domaine des activités de la Coopérative, et plus particulièrement définie dans le contrat de sociétaire, quel qu'il en soit, pendant la durée du présent contrat.

(*a*) Si le producteur transfère une partie ou le tout des fruits ou légumes possédés ou contrôlés par lui qui sont sujets aux termes de ce contrat, à tout membre de sa famille par consanguinité ou mariage, ou à tout fiduciaire pour son propre compte ou le compte de tout tel membre de sa famille, cette personne sera censée être un producteur et liée par les termes de ce contrat.

(*b*) Tout transfert fait par le producteur à toute personne, firme ou corporation, quelle qu'elle soit, après le 1er mars d'une année quelconque, sera censé être fait définitivement sujet aux termes de ce contrat pour l'année civile courante, et le bénéficiaire de ce transfert sera lié par les termes de ce contrat. Si le producteur, sauf tel que mentionné ci-dessus, vend ou transfert de bonne foi lesdits terrains ou toute partie de ceux-ci, et donne avis par écrit de cette vente à la Locale et à la Coopérative, alors ce contrat sera nul quant à ces terrains ainsi vendus à partir du premier jour de mars suivant la réception de cet avis.

14. Il est convenu que le producteur pourra, sujet aux termes de ce contrat, hypothéquer ou engager son intérêt dans toute récolte, et le bénéficiaire de cette hypothèque ou de ce gage pourra en avertir la Locale, et ladite Locale devra par la suite verser à ce bénéficiaire le produit net de toute récolte qui aura été ainsi gagée en sa faveur, et après avoir satisfait toute réclamation que la Locale peut avoir sur cette récolte, elle remettra le solde, s'il y en a, au producteur.

15. Ce contrat bien que personnel dans son exécution fait partie d'une série d'accords identiques ou semblables dans leurs termes généraux, et ne constitue avec ceux-ci qu'un seul et même contrat. La Locale ou la Coopérative sera censée agir au nom de tous ces producteurs en toutes choses qu'ils pourront légalement entreprendre en vertu des termes du présent contrat, que ce soit des procédures légales ou autres choses.

16. Attendu qu'il est maintenant et qu'il sera toujours impossible ou extrêmement difficile de déterminer les dommages réels causés à la Locale et à la Coopérative, advenant le cas où le producteur serait en défaut dans la livraison de ses fruits et légumes, le producteur s'engage, par les présentes à payer à la Locale, en règlement de dommages, pour la violation de son contrat, et non à titre de pénalité, pour tous les fruits et légumes non livrés à la Coopérative et livrés, vendus, consignés ou offerts en vente par lui ou pour lui en violation des termes du présent contrat, la somme de 25c. par paquet de fruits et 15c. par caisse, sac ou paquet de légumes. Toutes les parties conviennent que ce contrat fait partie d'une série dont la valeur dépend de l'observance de chacun et de tous lesdits contrats par tous et chacun desdits producteurs.

17. Le producteur convient qu'advenant le cas ou il violerait ou menacerait de violer, toute disposition du présent contrat relativement à la livraison de ses fruits et légumes, la Locale pourra prendre une injonction pour empêcher ou arrêter toute violation du présent contrat et en faire ordonner l'exécution. Toutes les parties conviennent que ce contrat ne prescrit pas les services personnels et n'exige pas d'habileté ou de talent exceptionnels et qu'il sera, dans le cas de violation ou de menace de violation, l'instrument même qu'on pourra invoquer pour sa rigoureuse exécution.

(*a*) Toute poursuite intentée avec succès contre un producteur pour la violation ou menace de violation d'une disposition quelconque ou de dispositions du présent contrat, nécessitera de la part du producteur le remboursement au plaignant de tous les frais de l'avocat et du client et ceux-ci seront partie du jugement.

18. Advenant le cas d'une violation ou menace de violation de la part du producteur de toute disposition du présent contrat, et si la Locale refusait ou négligeait d'instituer des poursuites en vertu des paragraphes 16 et 17 du présent contrat, la Coopérative aura le pouvoir de le faire en se servant, si nécessaire, du nom de la Locale à ces fins. En ce cas tout argent recouvré au cours de toute telle poursuite sera et deviendra la propriété de la Coopérative.

19. Les parties conviennent qu'il n'existe pas de termes, promesses, ententes, représentations ou mobiles, en plus des dispositions du présent contrat ou contrairement à toute disposition d'icelui, et que ce contrat représente l'entente volontaire et définie de toutes les parties entièrement et complètement.

20. Il est convenu par les parties au présent contrat, que, du consentement de la Locale et de la Coopérative, tout producteur pourra, le 30e jour de mars 1928, ou à tous les cinq ans par la suite, substituer à ce contrat de vente tout autre contrat dont les termes seront substantiellement les mêmes.

En foi de quoi les parties à ce contrat y ont apposé leur seing et sceau et les sceaux des corporations respectivement.

FIN DU CONTRAT DE VENTE

8. Il est expressément convenu que cet instrument fait partie d'une série d'instruments substantiellement identiques quant aux termes, et que tous ces instruments seront censés n'être qu'un contrat comme si les souscripteurs n'avaient signé qu'un seul contrat.

Signé, scellé et livré
par le producteur en la présence
de }

Scellé, signé et
contresigné par la
Locale en la présence de }

Scellé, livré et contresigné
par la
de la Coopérative en la présence de }

PIÈCE JUSTIFICATIVE N° 10

Imprimé comme annexe au témoignage de M. C. B. Watts, rendu en présence du comité, mardi, le 22 mars 1923

" SERVICE BARR "

FARINE

TAUX MARITIMES DE FRET EN VIGUEUR LE 1ER MARS 1923, DE BOSTON, NEW-YORK, PHILADELPHIE, BALTIMORE, NORFOLK ET NEWPORT NEWS

À

Taux directs en cents le 100 livres (sauf tel que noté)

Aberdeen	18 (3)*	Hango	29
Abo	27–29	Havane	25
Alexandrie	30	Havre	20
Algers	35	Helsingfors	27–28
Anvers	15	Hull	17 (2)
Amsterdam	15	Las Palmas	50
Avonmouth	17 (2)	Leith	15 (2)†
Azores	45–50	Libau	28
Beyrouth	$8.72 (1)	Liverpool	14 (2)†
Belfast	17 (2)	Londres	14 (2)†
Bergen	25	Londonderry	17 (2)
Bordeaux	20	Malmo	27
Brailla	$9.72 (1)	Manchester	14 (2)†
Brême	14	Malte	35
Bristol	17 (2)	Marseilles	30
Cardiff	17 (2)	Naples	30
Casablanca	40	Newcastle	17 (2)
Ceuta	30	Norrkoping	27
Christiana	25	Oran	35
Constatinople	30	Patras	$9.72 (1)
Constanza	$9.72 (1)	Pirée	30
Copenhague	25	Reval	29
Cork	17 (2)	Riga	29

Danzing..	24		Rotterdam..	15	
Dublin..	17	(2)	Salonique..	30	
Dundee..	15	(2)†	Smyrne..	30	
Fiume..	35		Stockholm..	27	
Galatz..	$9.72	(1)	Tangier..	30	
Gênes..	30		Trieste..	35	
Gibraltar..	40		Tunis..	40	
Glasgow..	15	(2)†	Varna..	$9.72	(1)
Gothenburg..	25		Venise..	35	
Hambourg..	14		Wiborg..	29–31	

(1) Par tonne de 2,240 livres. Tous les taux sont sujets à changement sans avis.

† (2) Ce taux s'applique à la farine des Etats-Unis seulement, la farine canadienne est cotée à 19c. le 100 livres, numéraire canadien.

(3) Service direct. Un navire par mois de New-York. * Farine canadienne, 22c. le 100 livres.

Un certain nombre des taux susmentionnés peuvent être réduits pour des consignations importantes.

Peu importe l'importance de votre département du trafic ou des exportations, il est essentiel que vous reteniez les services d'un courtier et expéditeur maritime au port de mer pour protéger vos intérêts et être certain ainsi d'obtenir les taux de transport et d'assurance les moins élevés, et le maximum de service des chemins de fer, compagnies de navigation, etc. Le courtier et expéditeur maritime devrait occuper une position égale en importance à celle de l'ingénieur ou de l'avocat conseil. Ses connaissances des lois concernant le transport, et de tous les éléments pratiques qui entrent dans cette question, correspondent aux connaissances professionnelles de l'avocat et de l'ingénieur.

En plus de connaissances sur les principes fondamentaux de la question du transport, il doit savoir:—

(*a*) Comment s'accomplit la partie physique du transport;
(*b*) Quels sont les mérites des divers réseaux de chemins de fer et compagnies de navigation, et le degré de coopération entre eux;
(*c*) Comment vous protéger en obtenant les taux de transport les plus bas;
(*d*) Comment éliminer les pertes et effectuer des économies avec les méthodes de transport;
(*e*) Comment préparer convenablement tous les documents.

Nous vous prions de nous permettre de vous faire bénéficier de l'expérience acquise au cours de nos 15 années de service dans le courtage et l'expédition des marchandises.

BARR SHIPPING CORPORATION

New-York, N.-Y.
25 rue Beaver.

Philadelphie, Pen.,
Edifice Drexel.

Baltimore, Md.,
Edifice de la Marine Bank.

PIÈCE N° 86

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

Mémoire re *prix des articles achetés et vendus par les cultivateurs*

Les prix des articles vendus par les cultivateurs sont groupés dans les états suivants sous les rubriques: Récoltes de grande culture, Animaux et leurs pro-

duits et Fruits et légumes. Ces prix ont été ramenés en rapport de leur importance relative pour l'année 1922, et voici les résultats:—

Groupes	Rapport	Nombre indice 1913 = 100
Récoltes de grande culture (y compris les pommes de terre et les navets..	66.7	124.6
Animaux et leurs produits..	28.3	116.9
Fruits et légumes..	5.0	110.7
Toutes les ventes (rapport)..	100.0	121.7

Nous n'avons pu avoir dans tous les cas les prix reçus par les producteurs en 1913. Dans ces cas, on a comparé les prix de gros de 1913 et 1923 (par exemple pour les œufs).

Les prix des articles achetés sont donnés par groupes. En l'absence d'un système de proportion ou de rapport donnant l'importance relative des divers groupes dans la somme des dépenses d'un cultivateur canadien du type ordinaire, on n'a pas essayé de les comparer ensemble ni de calculer un nombre indice général. Car on comprendra facilement qu'une moyenne unique ainsi établie serait de nature à tromper.

Les prix des aliments, du combustible et de l'éclairage ont été publiés mensuellement dans la *Gazette du Travail* et sont basés sur la moyenne de soixante villes du Canada. D'autres classes sont aussi rapportées aux prix des villes. Avec la coopération du service des fruits du ministère de l'Agriculture, nous avons pu avoir les prix courants dans des localités rurales par les inspecteurs de fruits de ces localités. Et nous avons fait des compilations semblables de la même manière pour certains articles. Cependant, les inspecteurs de fruits ne travaillent que dans les endroits où il se récolte des fruits. La représentation géographique concernant ces prix n'est donc pas complète. C'est pourquoi les tableaux des prix sont accompagnés d'une liste des localités où ils ont été recueillis.

Les prix des instruments agricoles nous ont été fournis par les représentants des fabricants et les cotes sont celles de l'Ontario (anciennes limites) et de l'Ouest (Regina étant choisie comme base).

Le changement dans les prix des articles achetés par les cultivateurs peut se résumer en nombres indices dont le numérateur est le prix actuel et le dénominateur le prix de 1913 ramené à 100, comme suit:—

	Cités Prix	Centres ruraux
Epiceries }	149.2	151.3
Combustible, etc }		153.9
Habillement..	160.1	175.9
Quincaillerie, etc..	196.2	186.3
Peintures..	160.8	(2)
Bois de sciage..	179.0 (1)	179.0
Meubles..	166.1	—
Divers..	264.4	188.6

(1) Centres ruraux.
(2) Voir prix de quincaillerie.

Instruments agricoles:—

Est du Canada, 173.1.
Ouest du Canada, 164.0.

Outre la coopération du service des fruits du ministère de l'Agriculture, nous avons été aidés par le service de l'Industrie animale du même ministère pour établir les prix du bétail et des produits animaux. Cependant, pour une partie de ces tableaux, il a fallu trouver d'autres sources de renseignements, et nous avons pu avoir le concours de maisons de commerce qui nous ont fourni non seulement les prix actuels, mais aussi ceux de 1913. Ces maisons ont aussi fait des commentaires au sujet des prix des instruments agricoles. Le tout a été résumé et inclus dans le tableau supplémentaire ci-joint.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE, PRIX REÇUS PAR LES PRODUCTEURS—RÉCOLTES DE GRANDE CULTURE

(Rapport)

Article	Unité	1923	1922	Nombre indice	Importance relative en 1922
Blé d'automne	par min.	0 80	1 01	126·2	1·3
Blé de printemps	"	0 66	0 84	127·3	22·6
Blé, toutes variétés	"	0·67	0 85	126·9	23·9
Avoine	"	0 32	0 38	118·7	13·1
Orge	"	0 42	0 46	109·5	2·3
Seigle	"	0 66	0 58	87·9	1·3
Pois	"	1 11	1 79	161·3	0·43
Fèves	"	1 88	2 85	151·6	0·26
Sarrasin	"	0 64	0 84	131·2	0·57
Grains mélangés	"	0 55	0 60	109·1	1·2
Graine de lin	"	0 97	1 72	177·3	0·61
Maïs en épis	"	0 64	0 83	129·7	0·81
Pommes de terre	"	0 49	0 54	110·2	3·5
Navets	"	0 28	0 27	96·4	1·7
Foin et trèfle	par tonne	11 48	03 46	117·2	13·7
Alfalfa	"	11 85	12 77	107·7	0·72
Maïs fourrage	"	4 78	4 97	104·0	2·1
Betteraves à sucre	"	6 12	7 88	128·7	0·11
Rapport indice des prix reçus par les producteurs	....	....	....	124·6	66·7

* 1913=100.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE VENTE

Article	Qualité	Unité	Prix moyens 1913	Prix moyens 1922	Nombres indices*	Commentaires
Animaux domestiques—						
Bovins	Bouvillons de choix pour boucherie, Toronto Globe	Qtl.	7·55	6·35	84·1	Moyenne d'octobre, nov. et déc. de chacune des années.
Bovins	De l'Ouest pour boucherie, M.F.P.	"	6·375	5·028	78·9	" "
Porcs	Epais, Toronto Globe et serv. d'instr. anim.	"	8·468	10·85	128·1	" "
Moutons	De choix, Toronto Globe	"	5·04	6·31	125·0	" "
Laine	De l'Ouest, domestique, mi-bril.	liv.	0·19	0·247	130·0	
Peaux de bœufs(1)	Salées en ville	"	0·144	0·1275	88·5	
Peaux de veaux (1)	Salées en ville	"	0·175	0·167	95·4	
Produits de laiterie—						
Lait	Prix du producteur, Toronto	8 gal.	1·474	1·95	132·3	
Lait	Prix du producteur, Montréal	gal.	0·20	0·237	118·5	
Beurre	Laiterie, Toronto Globe	liv.	0·235	0·313	133·2	
Volailles et œufs..						
Poulets de printemps (2)	Vivants, Toronto	"	0·12	0·175	14·58	Janv. 1913 et 1923.
Jeunes coqs (2)	Vivants, Toronto	"	0·08	0·10	125·0	" "
Œufs	Frais, spéc. et extras	Douz.	0·35	0·47	134·3	
				Indice	116·9	

*1913=100.

(1) 2/3c. de différence entre les peaux salées à la ville et à la campagne.

(2) Prix payés aux marchands de la campagne par les commerçants.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE DES FRUITS

PRIX PAYÉS AUX PRODUCTEURS ET NOMBRES INDICES

(Prix compilés par le service d'inspection des fruits)

Articles	Qualité	Localité	Unité	1913	1923	Nombre indice*
Pommes d'été	N° 1	N.-E.	Baril	1·57	1·10	70·1
Pommes d'automne	N° 1	N.-E.	"	1·85	2·00	108·1
Pommes d'hiver	N° 1	N.-E.	"	2·02	1·975	97·8
Oignons	Echantillon	Canada	Quintal	1·87	2·31	123·5
Fraises		"	"	10½	15½	147·6
Framboises		"	"	13	19	146·2
Cerises	Sucrées	"	"	10¾	14½	134·9
Cerises	Acides	"	"	9¼	11¾	127·7
Prunes		"	"	6½	7	107·0
Pêches		"	"	8¼	6⅔	81·7
Poires		"		1·35	1·44	106·8
Tomates		"		1·12	86½	77·7
					Index	110·0

*1914=100.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE DÉTAIL DES ÉPICERIES, ETC.

Moyenne pour soixante villes du Canada

Articles	Qualité	Unité	Prix moyen en janv. 1913	Prix en janv. 1923	Nombre indice *
Fromage		par liv.	·2075	·307	148·0
Pain		"	·0417	·067	160·7
Farine	Ordinaire de famille	"	·0322	·044	136·6
Gruau d'avoine		"	·0451	·055	121·9
Riz	Bon, moyen	"	·0586	·105	179·2
Pruneaux	Qualité moyenne	"	·124	·19	153·2
Sucre	Granulé en lots de $1	"	·0649	·096	147·9
Thé	Noir moyen, Indes ou Ceylon	"	·358	·597	166·7
Café	Mocha moyen	"	·375	·536	142·9
Vinaigre	De vin blanc XXX	par pte	·127	·152	119·7
Amidon	De blanche	par liv.	·0964	·119	123·4
Charbon	Anthracite	par tonne	8·961	18·422	205·6
Pétrole		par gall.	·237	·316	133·3
Indice des prix de détail épiceries, etc. des					149 2

*Prix de 1913=100.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE DÉTAIL DES VÊTEMENTS

(Prix de la ville)

Articles	Automne de 1914	Automne de 1922	Nombre indice *
Pour hommes—			
Complets	25 00	40 00	160 0
Salopettes	1 25	2 25	180·0
Chemises	1 50	3 00	200·0
Sous-vêtements	2 50	3 50	140·0
Pour femmes—			
Costumes	25 00	40 00	160·0
Manteaux	16 00	24 00	150·0
Blouses	3 00	4 00	133·0
Camisoles	2 50	3 50	140·0
Chaussures—			
Fines pour hommes	5 00	9 50	190·0
De travail pour hommes	3 50	4 50	128·6
Pour femmes	5 00	9 00	180·0
Indice moyen des prix de détail des vêtements			160·1

*1914=100

APPENDICE No 3

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DU DÉTAIL

Articles	Unité	Base, 1913	1913	Indice
Meubles—				
Tables de cuisine	Chacun	3·10	5·50	177·4
Chaises de cuisine	"	·62	·96	154·8
			Indice	166·1
Quincaillerie et outils—				
Marteaux d'acier	"	·45	1·25–1·35	288·9
Haches de charp. n° 2	"	·65	1·65	253·8
Scie à viande (ménage)	"	1·00	1·65	165·0
Lanternes	"	·75	1·25	166·7
Pelle, poignée en D	"	·69	1·25	181·2
Peintures à moraillon 6″	"	·12	·17	141·7
Seaux à lait, 10 pts	"	·25	·57	224·0
Seaux à lait, 12 pts	"	·30	·65	216·7
Binettes	"	·35	·65	186·7
Fers à repasser	jeu	·95	1·95	205·3
Treillis à volailles	roul.	2·15	4·65	216·3
Houe à bras, n° 1	Chacun	10·50	15·00	142·8
Herse, 4 volets	"	12·75	20·65	162·0
			Indice	196·2
Peintures—				
Peinture pour maisons	gal.	2·00	3·15	157·5
Peinture pour granges	"	1·05	1·17	166·7
Ripolin à parquets	qtl.	·60	·95	158·3
			Indice	160·8
Vaisselle—				
Poterie blanche..				
Tasses et soucoupes	douz.	·80	2·00	250·0
Assiettes à thé 6″	"	·65	1·75	269·2
Assiettes à déjeuner, 7″	"	·80	2·20	275·0
Assiettes à dîner, 8″	"	·90	2·50	277·8
Plats	Chacun	·18	·45	250·0
			Indice	264·4

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE DÉTAIL DES VÊTEMENTS

(Centres ruraux)

Articles	Janvier 1913	Janvier 1923	Nombre indice *
Pour hommes—			
Complets	17·70	31·35	177·1
Salopettes	1·359	2·33	171·4
Chemises	1·134	2·01	177·2
Sous-vêtements	2·097	3·51	167·4
Pour femmes—			
Costumes	18·233	32·41	177·8
Manteaux	16·267	29·22	179·6
Blouses	2·248	4·34	193·1
Camisoles	1·13	1·86	164·6
Chaussures—			
Fines pour femmes	3·983	7·71	193·6
Fines pour hommes	4·781	8·18	171·1
De travail pour hommes	3·263	5·31	162·7
Indice général des prix de détail des vêtements			175·8

*1913=100

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX D'ACHAT EN DÉTAIL.—compilés d'après les données fournies par des représentants dans les campagnes du service d'inspection des fruits (Min. de l'Agriculture).

Articles	Qualité	Unité	Pour tout le Canada		Nombres indices*
			Moyenne de 1913	Moyenne de 1923	
Fromage		Par liv	·189	·337	178·3
Pain		" "	·07	·093	132·8
Farine	De famille, ordinaire	" "	·031	·042	135·5
Gruau d'avoine		" "	·038	·054	142·1
Riz	Qualité moyenne	" "	·066	·098	145·8
Pruneaux	Qualité moyenne	" "	·123	·184	149·6
Sucre	Granulé en lots de $1	" "	·055	·105	190·9
Thé	Moyen, Indes et Ceylon	" "	·372	·626	168·3
Café	Moyen, Mocha	" "	·405	·591	145·9
Vinaigre	De vin blanc	" pinte	·135	·148	109·6
Amidon	Pour blanchissage	" liv	·09	·126	140·0
Biscuits	Carbonate	" "	·098	·106	169·4
Tomates	En conserves	" douz	1·39	1·94	139·6
Pois	En conserves	" "	1·40	1·85	132·1
Maïs	En conserves	" "	1·21	1·81	149·6
Sel	Gros	" qtl	·942	1·73	183·6
Petit son		" tonne	25·32	33·97	134·6
Tabac	Haché, à fumer	" liv	·933	1·62	173·6
	Indice				151·3
Combustible, etc.—					
Charbon	Anthracite	Par tonne	9·64	20·18	209·3
Pétrole		" gall	·216	·324	151·4
Allumettes		" boîte	·077	·148	192·2
Essence min		" gall	·257	·418	162·6
	Indice				153·9
Quincaillerie—					
Huile de lin	Brute	Par gall	·866	1·55	179·0
Térébenthine		" "	1·15	2·76	240·0
Fil de fer	Pour clôture	" perche	·385	·555	144·2
Carreaux	Pour fenêtres	" p. car	·065	·12	184·6
Ciment	Portland	" sac	·72	1·18	163·9
Plomb	Blanc de plomb	" liv	·096	·176	183·3
Mastic	A l'huile de lin	" "	·056	·117	209·0
	Indice				186·3
Bois de sciage—					
Pruche	Un pouce, toutes dimensions	Par M	15·92	29·33	184·2
Pin	Blanc 1 x 12	" "	20·50	38·00	185·4
Pin	1ère billes	" "	26·83	44·00	164·0
Epinette	Aubier 1 x 3 à 1 x 10	" "	24·50	40·28	164·4
Lattes	Epinette	" paquet	·366	·758	207·1
Bardeaux	Cèdre	" "	·816	1·38	169·1
	Indice				179·0
Divers—					
Tasses et soucoupes	Ordinaires	Par douz	1·47	2·85	193·9
Verres	Ordinaires	" "	·637	1·23	193·1
Savon	Ordinaires	" liv	·052	·093	178·8
	Indice				188·6

*1913 = 100.

NOTE: Prix notés seulement aux endroits où se trouvent des représentants du service de l'inspection des fruits. La représentation géographique se trouve donc incomplète.

APPENDICE No 3

BUREAU DES STATISTIQUES FÉDÉRALES—COMMERCE DOMESTIQUE

LISTE des localités où sont placés les inspecteurs des fruits

Colombie-Britannique—5
- Vancouver, C.-B.
- Vallée du Fraser, C.-B.
- Nelson, C.-B.
- Vernon, C.-B.

Alberta—2
- Edmonton, Alta.
- Calgary, Alta.

Saskatchewan—1
- Regina, Sask.

Ontario—4
- Meaford, Ont.
- Ottawa, Ont.
- Cobourg, Ont.
- Saint-Thomas, Ont.

Québec—2
- Mont-Joli, Qué.
- Hemmingford, Qué.

Nouveau-Brunswick—1
- Fredericton, N.-B.

Nouvelle-Ecosse—6
- Wolfville, N.-E.
- Kentville, N.-E.
- Melvern-Square, N.-E.
- Waterville, N.-E.
- Berwick, N.-E.
- Falmouth, N.-E.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE DÉTAIL

(Avec frais de transport dans anciennes limites d'Ontario)

Instruments aratoires	Unité	Janv. 1913	Janv. 1923	Indice
Charrue à mancherons	Chacun	14·75	22·80	154·5
Semoir, 13 disques simples avec boîte à graines	"	79·00	141·00	178·5
Semoir, 13 disques simples, ordinaire	"	84·00	133·48	158·9
Râteau à foin, 30 cents, 10 pds	"	31·00	47·75	154·0
Lieuse, 6 pds	"	135·50	214·00	157·9
Faucheuse, pesante, 6 pds	"	54·00	97·00	179·6
Faucheuse, 4½ pds	"	52·00	82·72	159·1
Herse à dents recourbées, 3 volets	"	14·00	24·00	171·4
Brisoire, 2 volets	"	18·00	27·73	154·1
Herse à disques, concav. ext	"	28·00	54·00	194·4
Chariot, 3½" 2½ x ½	"	76·00	161·00	211·8
Chariot, 3½", 2 x 2½	"	76·50	151·32	197·8
Traîneaux jumellés	"	33·00	58·00	175·7
Indice				173·1

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

PRIX DE DÉTAIL

(Base choisie: Regina, Sask.)

Instruments agricoles	Janv. 1913	Janv. 1923	Nombre indice*
Lieuse 8′	169·00	277·00	163·9
Faucheuse, 4½′	57·50	93·50	162·6
Râteau 10′	35·50	56·50	159·2
Semoir à 20 disques doubles	143·50	243·50	169·3
Herse à 16 disques, 4 chev., conc. ext	45·50	73·50	161·5
Herse à dents recourbées, 3 volets	15·75	20·75	131·7
Brisoire, 2 volets	19·00	32·60	171·6
Charrue à mancherons 14″	22·00	30·50	138·6
Charrue à mancherons 16″	23·00	36·00	156·5
Polysoc 14″	89·50	158·75	177·4
Chariot 3½—2½ x $	100·00	183·00	183·0
Chariot 3½—2½ x $	101·00	191 00	189·1
Traîneaux jumellés, lisses de 2″	38·00	61·00	160·5
Faucheuse, 5′, commande de 20″	62·00	106·00	171·0
Indice	....	....	164·0

* 1913=100.

BUREAU DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE—COMMERCE DOMESTIQUE

NOMBRES INDICES DES PRIX DE DÉTAIL DES INSTRUMENTS AGRICOLES

(Avec transport de Regina)

—	1913	1914	1916 Au 1er mai	1916 Du 1er mai	1918	1921	1923
Charrue à mancherons, grosse, 16″	100·0	104·3	106·5	108·7	145·7	184·8	156·5
Semoir à 20 disques doubles	100·0	100·0	104·8	104·8	155·8	206·1	170·7
Râteau à foin, 30 dents, 10′, 2 chevaux	100·0	100·0	105·6	108·3	158·3	186·1	161·1
Lieuse, 4 chevaux, 8′ avec avant-train et porte-gerbes	100·0	100·0	100·0	102·4	151·2	198·2	....
Lieuse, 8′, 4 chevaux avec avant-train, porte-gerbes et tous perfectionnements	....	....				....	169·4
Faucheuse (forte) 5′, comm. 20″	100·0	100·0	100·0	103·2	146 8	198·4	171·0
Herse articulée, 3 volets, dents droites	100·0	100·0	104·8	104·8	133·3	193·7	131·7
Herse à 16 disques 16″, 4 chev	100·0	100·0	102·3	104·5	168·2	204·5	172·7
Polysoc, 14″, 4 chevaux avec coutres circ	100·0	103·4	107·3	109·0	168·5	223·6	186·5
Chariot, flèche, de 3¼″, band. 2½ x ½, complet avec caisse, etc	100·0	100·0	101·0	103·0	145·5	232·7	189·1
Traîneaux jumellés, lisses de 2″	100·0	100·0	102·6	102·6	123·7	192·1	160·5
Moyenne	100·0	100·8	103·5	105·1	149·7	202·0	166·9

MÉMOIRE *RE* INSTRUCTIONS AGRICOLES

Les maisons de commerce qui nous ont fourni les tableaux ci-joints des prix des instruments agricoles ont fait des commentaires qu'ils désirent soumettre en supplément à ces tableaux. Ces commentaires peuvent se résumer comme suit:—

(1) Malgré que le prix des matériaux et de la main-d'œuvre ait augmenté assez fortement du premier mai 1914 au premier mai 1916, le prix des instruments n'a pas été majoré durant cette période, et le cultivateur a eu le bénéfice du rabais ainsi créé sur les machines fabriquées dans le temps avec des matériaux achetés à bon compte, jusqu'à ce qu'ils fussent épuisés. Il en est résulté que durant cette période de presque deux années après la guerre, le prix des instruments vendus aux cultivateurs n'a pas augmenté, tandis que pratiquement tous les autres articles subissaient une forte hausse. L'augmentation faite en mai 1916 a été très faible, et peu de changements ont été faits ensuite jusqu'à la saison de vente de 1918.

(2) Les fabricants d'instruments, ne pouvant produire ni fabriquer leur matière première ou les matériaux employés, doivent inévitablement suivre la courbe du coût des matériaux utilisés au cours de leur fabrication. Les fabricants n'ont aucun contrôle sur ces prix, et s'efforcent d'acheter dans les meilleures conditions possibles, cherchent le bon marché et possèdent dans ce but un service d'achat parfaitement organisé.

Pour démontrer l'effet produit par le coût des matériaux, on a préparé le tableau suivant donnant le coût des principaux matériaux employés dans la fabrication des instrument agricoles durant la période 1914-1923.

Coût réel		1914	1916	1918	1921	1923
		$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Barres et cornières d'acier	x100 livres	1 05	2 50	2 90	2 00	2 50
Fontes malléables	x100 livres	4 25	5 90	9 00	11 50	8 00
Fer en gueuses	xtonne brute	13 00	21 00	33 50	44 25	30 50
Acier étiré à froid	x100 livres	1 50	1 60	4 15	3 15	3 00
Charbon	xtonne nette	1 70	5 25	4 75	3 25	3 00
Coke	xtonne nette	4 45	6 25	9 90	12 50	14 00
Bois de sciage	x M pds	33 00	34 00	60 00	80 00	85 00

xPoint d'expédition.

On remarquera que le prix actuel de l'acier est de 138 p. 100 plus élevé qu'en 1914; la fonte malléable, 88 p. 100; le fer en gueuses, 135 p. 100; l'acier étiré à froid, 100 p. 100; le charbon, 76 p. 100; le coke, 215 p. 100; et le bois de sciage, 157 p. 100. En moyenne, les prix sont de 140 p. 100 plus élevés qu'en 1914, tandis que le prix des instruments n'a augmenté en moyenne, disons pour Regina, que de 71.8 p. 100.

(3) Les manufacturiers doivent acheter une grande partie de leurs matériaux aux Etats-Unis. En 1914, le change était au pair entre le Canada et les Etats-Unis, tandis qu'en 1918, la prime à payer pour acheter des fonds américains (nos matériaux devaient être payés en fonds américains) était de près de 2 p. 100; elle est montée à $3\frac{1}{2}$ p. 100 en 1919, à 14 p. 100 en 1920, est restée à $11\frac{1}{2}$ p. 100 en 1921, pour descendre à $1\frac{9}{16}$ p. 100 en 1922. Cette prime constitue aussi une part du coût additionnel.

(4) En 1914, il n'y avait pas de taxe de vente payable au gouvernement, tandis qu'en 1920 cette taxe allait de $1\frac{3}{4}$ à 2 p. 100, en 1921, de $1\frac{1}{2}$ à 4 p. 100, et en 1922, de $2\frac{1}{4}$ à 6 p. 100 sur les matériaux achetés par les fabricants. Ceux-ci doivent supporter en sus la taxe sur les marchandises vendues aux cultivateurs. Cela signifie une dépense additionnelle de $2\frac{1}{4}$ à $4\frac{1}{2}$ p. 100 actuellement.

(5) La main-d'œuvre coûte aujourd'hui 105 p. 100 de plus qu'en 1914, et cette année il n'y a pas eu de baisse, la tendance étant plutôt vers la hausse, ainsi que les réclamations ouvrières.

(6) Un autre facteur important pour les fabricants dans les années qui ont précédé la guerre, c'est le commerce d'exportation qui jusqu'à ce temps leur a été profitable et leur a permis de maintenir les prix des instruments à un taux raisonnable, parce que le coût moyen de fabrication se trouvait abaissé, et le cultivateur canadien pouvait en profiter. Malheureusement, par suite de conditions indépendantes de l'action du Canada, ce commerce d'exportation est absolument détruit, et il faudra sans doute un temps considérable avant de retrouver les bénéfices qu'il rapportait auparavant.

(7) Une autre source importante d'augmentation du prix de revient et par suite du prix de vente aux cultivateurs, ce sont les frais de transport. En moyenne, les frais de réception et de factage des matériaux sont augmentés de 70 p. 100; le transport à Regina par charge de wagon est augmenté de 49 p. 100, et l'expédition avec factage au territoire du client est augmenté de 60 p. 100, le tout comparé à 1914.

(8) L'industrie des machines agricoles, comme l'industrie agricole, a traversé des phases bien difficiles et même critiques dans ces dernières années. Par exemple, en 1921 et encore l'année dernière, les pertes ont été si fortes que pour la deuxième fois les plus importantes compagnies exploitant cette industrie n'ont pas payé de dividendes.

(9) On croit que si les prix des machines agricoles peuvent être réduits substantiellement, ce sera une bonne aubaine non seulement pour les cultivateurs, mais aussi pour les fabricants, et malgré tous les obstacles mentionnés, ceux-ci s'efforcent de toute manière de hâter la venue de ces temps de réduction.

PIÈCE N° 87

Imprimée en appendice au rapport n° 26 des délibérations

BILL (projet de loi) modifiant la loi des prêts agricoles par l'établissement d'une caisse de crédits dans chaque banque agricole fédérale

Qu'il soit résolu par le Sénat et la Chambre des représentants des Etats-Unis d'Amérique assemblés en Congrès, Que le terme "Federal Farm Loan Act" partout où il apparaît dans cette loi, désigne le *Federal Farm Loan Act* approuvé le 17 juillet 1916, tel que modifié.

ARTICLE 2. Ce premier article de la *Federal Farm Loan Act* est modifié comme il suit:—

"DIVISION I

"ARTICLE 1. Que cet Acte peut être désigné comme étant le "Federal Farm Loan Act". L'administration en sera laissée sous la haute main et la surveillance du "Federal Farm Loan Board" institué comme ci-après."

ARTICLE 3. Que le "Federal Farm Loan Act" est modifié par l'adjonction à sa suite d'une division nouvelle ainsi conçue:—

"DIVISION II

"ARTICLE 201. Que, outre les pouvoirs octroyés par la division 1, chaque banque fédérale agricole sera autorisée—

"(*a*) Sous réserve unique de telles restrictions, limitations et conditions qui puissent être imposées par le Bureau du *Federal Farm Loan* (1) à escompter

en faveur de toute banque nationale, banque d'Etat, compagnie fiduciaire, compagnie de prêts sur le bétail constituée en corporation, ou institution d'épargne, moyennant son endos personnel, tout effet ou autre obligation dont la valeur a été avancée ou utilisée avant tout à des fins agricoles ou en vue d'élever, reproduire, engraisser ou vendre du bétail et (2) à prêter directement à toute association coopérative organisée conformément aux lois des Etats et constituée de personnes engagées dans la production de produits agricoles, si ces effets ou autres obligations qui représentent ces prêts sont garantis par des récépissés d'entrepôts couvrant ces produits. Ces prêts ou escomptes doivent, à l'époque de leur octroi ou de leur abrogation par la banque Fédérale Agricole, comporter un délai de pas moins de six mois et de pas plus de trois ans. Toute banque Fédérale Agricole peut, à discrétion, vendre des prêts ou des escomptes octroyés en vertu de cette subdivision avec ou sans son endos personnel. Les taux d'intérêts ou d'escompte imposés par les banques Fédérales Agricoles sur ces prêts et escomptes devront être approuvés par le Bureau du "Federal Farm Loan".

"(*b*) Sous réserve de la sanction du Bureau du "Federal Farm Loan", à émettre et vendre des débentures ou autres obligations de même nature à un délai, à l'époque de l'émission, de pas plus de trois ans, opération garantie par une somme égale en espèces ou en billets ou autres obligations de même nature escomptés ou représentant des prêts effectués sous l'autorité de la subdivision (*a*). Les dispositions de la division I relative à la préparation et à l'émission d'obligations de prêts agricoles valent, en tant qu'elles s'appliquent, pour la préparation et l'émission de débentures ou autres obligations de même nature émises en vertu de cette subdivision; cependant le Bureau du "Federal Farm Loan" établira les règles et règlements relatifs à la réception, la détention et l'affranchissement de garanties subsidiaires garantissant ces débentures ou autres obligations. Ces garanties subsidiaires devront être gardées à part et distinctes des garanties subsidiaires protégeant les obligations de prêts agricoles. Les taux d'intérêts applicables aux débentures et autres obligations de même nature émises sous l'autorité de cette subdivision devront, sous réserve de la sanction du Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux, être établis par les soins de la banque agricole fédérale qui a fait l'émission. Une banque agricole fédérale peut, sous réserve de la sanction du Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux, acheter sur le marché ouvert à son propre compte et retirer, à l'époque ou avant l'époque de l'échéance, toutes débentures ou obligations de cette nature émises par ses soins.

"ARTICLE 202. Pour fins d'exercice des pouvoirs conférés par cette division, chaque banque agricole fédérale devra créer une caisse à part qui devra porter le nom de caisse des crédits agricoles, en vue de laquelle il sera souscrit $1,000,000 de capital avant que nul des pouvoirs ainsi conférés puisse être exercé. Le capital-actions porté à ce chiffre devra être divisé en deux parts de $5 chacune et devra être souscrit, détenu et versé par le gouvernement des Etats-Unis. Il sera du devoir du secrétaire de la trésorerie de souscrire à ce capital-actions au nom des Etats-Unis, cette souscription devant être réquisitionnée en tout ou en partie par les directeurs de la banque agricole fédérale à trente jours d'avis chez le secrétaire de la trésorerie avec la sanction du Bureau du "Federal Farm Loan". Le secrétaire de la trésorerie a reçu autorisation et instruction d'accepter les actions au fur et à mesure des réquisitions et de les honorer à même les fonds de la trésorerie qui ne sont affectés à aucun autre usage. Le capital ainsi octroyé à une caisse de crédits agricoles devra être utilisé uniquement aux fins de faire face, au besoin, aux obligations et pertes encourues du chef de l'administration de cette caisse, et le capital souscrit sous l'autorité de la division ne devra pas servir à couvrir à l'occasion les obligations et pertes encourues au cours de l'administration de toute caisse de crédits agricoles.

"ARTICLE 203. Les actions détenues par le gouvernement des Etats-Unis dans toute banque agricole fédérale en conformité de l'article 202 n'auront droit

à aucun dividende. Le gouvernement des Etats-Unis aura droit à un vote pour chaque action de cette nature dans la discussion de toutes questions débattues aux réunions des actionnaires. Ces actions devront être autorisées par la commission des prêts agricoles conformément aux instructions émanées du Bureau du "Federal Farm Loan".

" ARTICLE 204. Que toute banque de Réserve Fédérale est autorisée à réescompter pour le compte d'une banque agricole fédérale sur endos de cette dernière, les effets et autres obligations de même nature escomptés ou représentant des prêts effectués sous l'autorité de l'article 201, mais nulle banque de Réserve Fédérale ne pourra réescompter pour le compte d'une banque agricole fédérale aucun effet ou obligation dotés d'un délai, à l'époque de l'escompte par la banque de Réserve Fédérale, dépassant six mois ou portant l'endos d'une banque d'Etat non adhérente ou d'une compagnie fiduciaire éligible au titre de membre au sein du système de Réserve Fédéral en conformité de l'article 9 de l'Acte de la Réserve Fédérale sanctionné le 23 décembre 1913, tel que modifié. Les taux d'intérêts que pourront exiger les banques de Réserve Fédérale en conformité de cet article seront établis par la banque de Réserve Fédérale, sous réserve de revision et de détermination du Bureau de Réserve Fédérale.

" ARTICLE 205. La caisse des crédits agricoles de toute banque agricole fédérale qui émet des débentures ou autres obligations de même nature sous l'autorité de l'article 201, devra être tenue responsable au premier chef de ces émissions et devra être également tenue responsable, sur présentation des coupons, des versements d'intérêts dus sur ces débentures ou obligations émises par la caisse des crédits agricoles de toute autre banque agricole fédérale et restées impayées à la suite du manquement de la caisse des crédits agricoles de ces autres banques agricoles fédérales. La caisse des crédits agricoles de toute banque agricole fédérale devra également être tenue responsable de toute partie du principal des débentures ou obligations ainsi émises et restées impayées après que l'actif de la caisse des crédits agricoles de toute autre banque agricole fédérale aura été liquidé et distribué. La perte, à l'occasion, soit des intérêts, soit du principal, devra être évaluée par le Bureau du *Federal Farm Loan* envers et contre les caisses de crédits agricoles solvables chez les banques agricoles fédérales, de ce chef, en proportion du montant des débentures et autres obligations que chacun peut avoir en souffrance à l'époque de l'évaluation. Toute banque agricole fédérale devra, par l'initiative appropriée de son bureau de directeurs dûment inscrite dans ses délibérations, s'engager à prendre sa part de responsabilités relativement aux débentures et autres obligations de même nature visées par cet article.

" ARTICLE 206. Toute banque de Réserve Fédérale peut acheter et vendre des débentures et autres obligations de même nature émises par une banque agricole fédérale mais seulement jusqu'à concurrence, et sous réserve, des mêmes restrictions valant pour celles contre lesquelles elles peuvent acheter et vendre des obligations de prêts agricoles.

" ARTICLE 207. Les recettes nettes de la caisse des crédits agricoles devront être portées au compte de réserve jusqu'à concurrence identique et de même façon, et les réserves ainsi créées devront être placées suivant qu'en décidera par réglementation le Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux.

" ARTICLE 208. En vue de mettre chaque banque agricole fédérale en mesure de poursuivre les fins de cette loi, le contrôleur de l'émission reçoit les présentes autorisations et est requis, sur demande de toute banque agricole fédérale de (*a*) fournir, pour la gouverne confidentielle de ces banques les rapports, dossiers et autres renseignements qui peuvent se trouver disponibles relativement aux conditions financières des banques nationales par l'entremise desquelles ou pour lesquelles la banque agricole fédérale a effectué ou se propose d'effectuer

des escomptes, et (*b*) d'ouvrir des enquêtes, par la voie de ses enquêteurs, et pour la gouverne confidentielle de la banque agricole fédérale, sur les banques d'Etat, compagnies fiduciaires, compagnies de prêts sur le bétail constituées en corporation, ou institutions d'épargne, par l'entremise desquelles ou pour lesquelles la banque agricole fédérale a effectué ou se propose d'effectuer des escomptes ou des prêts: *Pourvu*, que nulle de ces enquêtes n'ait lieu hors du consentement de chaque banque d'Etat, compagnie fiduciaire, compagnie de prêts sur le bétail constituée en corporation, ou institution d'épargne. Les estimateurs des banques agricoles sont autorisés, sur demande de toute banque agricole fédérale et avec la sanction du Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux, d'enquêter et de faire rapport par écrit sur les produits couverts par des récépissés d'entrepôts constituant une garantie des effets ou autres obligations représentant un prêt quelconque octroyé à toute association coopérative en conformité du paragraphe (*a*) de l'article 201. Les examinateurs des banques agricoles sont autorisés, à la demande de toute banque agricole fédérale et avec l'assentiment du Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux, à enquêter et faire un rapport par écrit sur l'état de toute association coopérative à laquelle la banque agricole fédérale se propose de consentir un prêt de cette nature.

"ARTICLE 209. Le Bureau des Prêts Agricoles Fédéraux est autorisé à établir tous règlements et règles, non incomptables avec la loi, suivant qu'il paraîtra nécessaire de ce faire en vue de la mise en vigueur efficace des dispositions de cette division."

ARTICLE 4. Que les deux premières lignes de l'article 12 de la loi des Prêts Agricoles Fédéraux soient modifiées de façon à se lire comme il suit:—

"ARTICLE 12. Que nulle banque agricole fédérale créée sous l'autorité de cette loi ne devra effectuer des prêts, autres que ceux stipulés par la division II, si ce n'est aux termes et conditions suivantes."

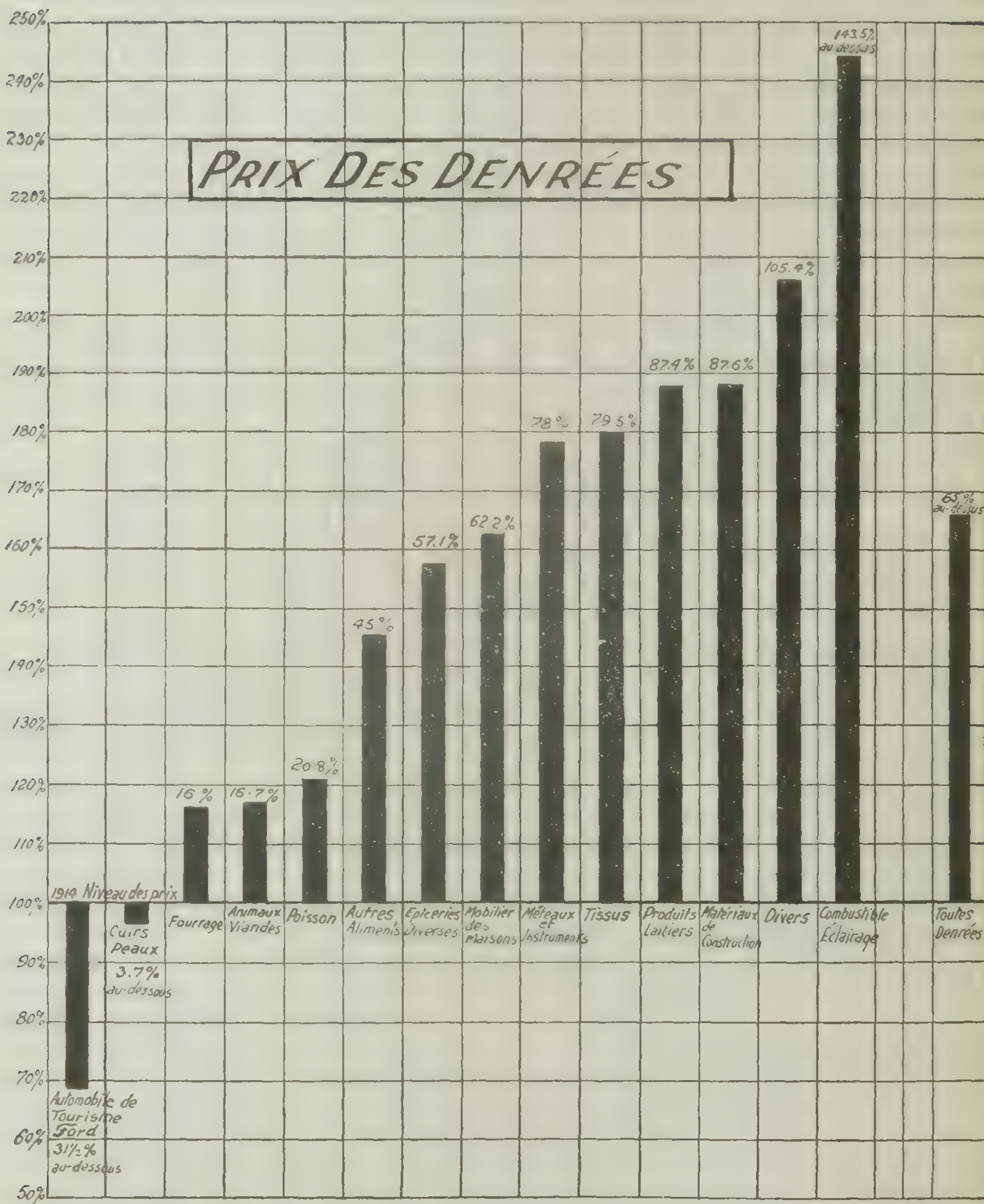
ARTICLE 5. Que l'article 23 de la Loi des Prêts Agricoles Fédéraux est modifié par l'adjonction à sa suite d'un autre alinéa ainsi conçu:

"Les dispositions de cet article ne devront pas s'appliquer aux recettes, réserves et capital-actions de la caisse des crédits agricoles d'aucune banque agricole fédérale."

ARTICLE 6. Que l'article 5202 des statuts revisés, tels que modifiés, est modifié par l'adjonction à sa suite d'un alinéa ainsi conçu:

"Huitième Responsabilités encourues sous l'autorité des dispositions de la subdivision (*a*) de l'article 201 de la Loi des Prêts Agricoles Fédéraux sanctionnée le 17 juillet 1916, tel que modifié."

PIÈCE No. 90.


PRIX DES DENRÉES
250%
240%
230%
220%
210%
200%
190%
180%
170%
160%
150%
140%
130%
120%
110%
100%
90%
80%
70%
60%
50%
1914 Niveau des prix
Automobile de Tourisme Ford 31½% au-dessous
Cuirs Peaux 3.7% au-dessous
16%
Fourrage
16.7%
Animaux Viandes
20.8%
Poisson
45%
Autres Aliments
57.1%
Epiceries Diverses
62.2%
Mobilier des Maisons
78%
Métaux et Instruments
79.5%
Tissus
87.4%
Produits Laitiers
87.6%
Matériaux de Construction
105.4%
Divers
143.5% au dessus
Combustible Éclairage
65% au-dessus
Toutes Denrées

PIÈCE N° 95

INSUFFISANCE DU CRÉDIT RURAL ACTUEL

(Ministère de l'Agriculture de l'Ontario, page 13, rapport du comité du crédit rural 1920.)

"On dit souvent que le cultivateur n'aime pas à contracter de dettes; que son principal souci devrait être d'acquitter celles qu'il a et d'éviter les autres. On nous demande alors pourquoi nous cherchons à faciliter aux cultivateurs les moyens de s'endetter. Si l'on posait la même question au sujet d'un homme d'affaires, elle serait trop idiote pour mériter une réponse; elle est également stupide à l'égard d'un cultivateur. Mais, pour répondre au nom du cultivateur, nous affirmons qu'un homme capable de produire quelque chose de profitable à l'humanité, mais qui n'a pas les capitaux nécessaires, non seulement voit son actif se gaspiller mais prive la société d'un légitime accroissement de richesse en n'empruntant pas ces capitaux. Et si le système économique ne lui permet pas d'obtenir ces capitaux ou s'il ne peut les obtenir qu'à des conditions inacceptables, il en résulte une grave injustice envers lui-même, envers le capital accumulé et la société elle-même. Une dette contractée dans un but productif, par celui qui peut atteindre ce but est un des meilleurs placements puisqu'elle permet au débiteur de traduire son caractère et ses aptitudes en richesse et en capitaux.

"Ceux qui affirment qu'il n'est pas besoin de système de crédit rural dans l'Ontario prétendent que les cultivateurs solides peuvent toujours obtenir du crédit. Il est parfaitement vrai que certains cultivateurs peuvent emprunter de l'argent à des taux raisonnables. Mais combien sont en mesure d'obtenir des emprunts des institutions existantes en proportion de leurs besoins? Même il est rare que les cultivateurs solides peuvent se servir et se servent effectivement de leur crédit dans la mesure où ils devraient l'utiliser pour leurs travaux de production, comme les manufacturiers ou les marchands le font. L'exploitation intensive de la terre en vue d'obtenir les meilleurs rendements possibles exige l'emploi de beaucoup plus de capitaux qu'on n'en peut obtenir actuellement. C'est parce qu'on ne leur a pas fourni les capitaux ou le crédit à des conditions cadrant avec la situation de l'agriculture que les cultivateurs, comme classe, n'ont pas appris l'usage profitable qu'ils en pouvaient faire pour augmenter leur capital d'exploitation et la valeur de leur ferme, quitte à rembourser au bout de quelques mois.

"Nous sommes justifiables de dire que nous rendrions un service signalé au pays, à la population urbaine et au cultivateur lui-même en fournissant à ce dernier un système de crédit aussi peu coûteux que possible et particulièrement adapté à ses conditions.

"Mais sous quels rapports le mécanisme du crédit actuel est-il défectueux et insuffisant à l'égard de l'agriculture? Nous nous efforcerons de répondre à cette question au double point de vue des prêts à courte et à longue échéance.

(*a*) *Prêts à courte échéance.*

"Tout d'abord, nos banques fonctionnent d'après la Loi des banques qui n'a pas été adoptée dans l'intérêt de la classe agricole. Nous ne manquons pas d'apprécier les grands avantages que nous avons retirés du fonctionnement du système de banque canadien qui est un des meilleurs de l'univers, mais nous nous rendons compte que la Loi des banques, décrétée lorsque le Canada était un pays jeune et beaucoup plus petit qu'il n'est aujourd'hui et alors que son agriculture était à l'état primitif, avait pour but de servir les intérêts commerciaux. Le Canada n'est pas le seul dans ce cas; dans tous les pays, les banques commerciales, comme on les appelle, ont été établies spécialement pour pourvoir

aux besoins des classes commerciales. Il suffit de lire les articles de la Loi des banques traitant des "Affaires et Pouvoirs d'une Banque" pour comprendre combien ces banques sont intimement liées aux activités des classes commerciales et industrielles. Ce fait, évidemment, a été admis à mainte reprise par nos banquiers. Les fonds des banques doivent rester sous forme liquide. Même dans les récents amendements de la Loi des banques, bien que l'on fasse deux ou trois concessions aux intérêts agricoles, on affirme clairement que les banques ne sont pas pour prêter de l'argent qui s'immobiliserait. Cela consiste tout simplement à mettre dans la loi et à appliquer dans la pratique la prudence qu'on juge nécessaire pour sauvegarder les intérêts du commerce. La loi, telle qu'elle est en vigueur aujourd'hui, ne prévoit pas les prêts aux cultivateurs sauf sur la garantie du grain battu cultivé sur les fermes ou pour acheter des grains de semence (dont le rendement est engagé comme garantie) ou pour acheter des animaux sur la garantie d'un acte de transfert ou d'une hypothèque sur le bétail et sa progéniture. Il est facile de voir combien cela représente une faible proportion des opérations du cultivateur. Nous admirons le principe de la Loi des banques et reconnaissons qu'elle a fonctionné avec beaucoup de succès en ce qui concerne les classes commerciales. Mais elle n'a jamais été destinée à servir les cultivateurs, et son fonctionnement est défectueux relativement aux intérêts agricoles.

En second lieu, le plus long terme accordé pour un prêt commercial est absolument trop court pour le cultivateur. L'homme d'affaires peut s'accommoder très bien d'un prêt de trois mois parce qu'ordinairement il retourne son capital cinq ou six fois par année et dans bien des cas plus souvent que cela. Il est donc certain d'une rotation au moins tous les trois mois et il sait que la vente de ses marchandises lui permettra de rembourser son emprunt. Mais un prêt de trois mois ne vaut guère pour un cultivateur. Son argent ne lui revient, en général, qu'une fois par année. Il n'a qu'une rotation de capital par année. Le terme le plus court auquel le cultivateur puisse emprunter est six mois, c'est-à-dire que dans ce laps de temps il pourra obtenir le produit de son placement et rembourser la somme empruntée. Mais plus souvent il lui faut un prêt de huit mois ou un an pour pouvoir rembourser son emprunt à même les produits obtenus. Les banques sont obligées, de par leur organisation même, de maintenir leurs fonds liquides et, par conséquent, même un prêt de six mois ne leur convient généralement pas. Dans ces conditions il est inévitable que le billet de soixante jours ou de quatre-vingt-dix jours du marchand ait la préférence sur le billet de six mois du cultivateur. Il est donc clair que la grande partie du crédit agricole ne tombe pas dans la sphère de notre système bancaire tel qu'il est organisé présentement. Si le cultivateur obtient un prêt de trois mois à la banque dans l'expectative et quelquefois avec la promesse du banquier (donnée verbalement) qu'il pourra le renouveler à l'échéance pour trois autres mois, il peut arriver qu'au terme du prêt les conditions du commerce aient changé et que le renouvellement ne soit pas accordé. Alors le cultivateur n'a pas obtenu son prêt à un terme suffisant pour lui permettre de porter ses fruits et il doit rembourser la somme comme il peut. Outre la limitation imposée à la banque par la législation et par le système d'après lequel elle transige ses affaires, les prêts à court terme d'un à trois mois sont plus profitables pour elle et cela empêche encore le banquier d'immobiliser ses fonds pour une période de plus de trois mois.

Il est naturel que la banque fasse des affaires avec le marchand, le manufacturier, le courtier, l'intermédiaire, parce que ces clients peuvent atteindre le but pour lequel ils ont besoin de crédit pendant le terme habituel du prêt. Voyons au contraire la situation du cultivateur. Il doit attendre les saisons; ses bénéfices ne se produisent que lorsque les saisons ont accompli leur cours

et si l'année est exceptionnellement mauvaise, si ses récoltes manquent en totalité ou en partie, il lui faut un plus long terme pour remplir ses obligations. S'il veut acheter des chevaux, des bovins ou d'autres animaux pour l'élevage, il ne peut vendre ces animaux et réaliser un bénéfice même dans six mois; il lui faut au moins un an. Il lui faut le temps nécessaire pour élever, au moyen des animaux achetés, des poulains, des veaux ou des gorets en vue de la vente, ou afin de garder les meilleurs sujets et vendre les plus chétifs pour rembourser son emprunt. Presque toutes les entreprises du cultivateur exigent de huit mois à deux, trois ou quatre ans, et il n'est pas en mesure de rembourser le capital engagé dans ces entreprises avant l'expiration de ces termes et la production des résultats. Sous ce rapport, nous pouvons demander quelle meilleure garantie pouvons-nous exiger pour un tel prêt consenti à un cultivateur entreprenant et honnête qu'un gage sur un troupeau de bovins reproducteurs et sur les élèves? D'après un éminent banquier américain dont les affaires intelligentes et la carrière diplomatique lui permettent de parler avec autorité, "l'agriculture, si l'on tient compte du temps et des étendues cultivées, est, au point de vue des résultats, la moins aléatoire des entreprises."

En examinant ce problème de la finance agricole, il faut reconnaître le fait que l'organisation économique du monde agricole est entièrement différente de celle du monde commercial et par conséquent doit être traitée différemment. Celui qui prétendra qu'au moyen de quelques légers changements le système des banques commerciales peut s'adapter aux exigences des classes agricoles ignore la différence radicale qui existe entre les entreprises agricoles et commerciales et qui produit la difficulté fondamentale que nous avons à résoudre.

"On admet ordinairement que la garantie offerte par le cultivateur est bonne. Elle n'est peut-être pas tout à fait aussi bonne ici qu'en Angleterre ou en Europe, parce que notre population agricole est moins stable et qu'il est plus difficile ici de suivre un émigrant qui cherche à se cacher. Mais même dans ces conditions, la garantie peut être considérée comme intrinsèquement bonne. Malheureusement, elle ne peut valoir à la banque. On n'en peut facilement estimer la valeur précise. (Il faut se rappeler que nous parlons des prêts à brève échéance et non des prêts hypothécaires.) La garantie est difficile à surveiller et à contrôler. Il n'y a pas d'agences, comme celle de Dun ou de Bradstreet dans le domaine commercial, pour avoir un œil ouvert sur la situation des cultivateurs et donner des renseignements aux banques sur les changements opérés dans leur statut financier. Le banquier ne connaît pas le cultivateur, et si ce dernier doit obtenir de l'argent pour ses entreprises, il faut que ses garanties soient différentes de celles qu'il peut généralement offrir pour valoir à la banque. Comment y arriver? Nous examinerons la question plus loin, lorsque nous aurons esquissé quelques-uns des systèmes importants employés dans d'autres pays.

(b) Crédit à long terme.

"On a mentionné les avantages obtenus autrefois des compagnies de prêt hypothécaire et de placement. Mais leurs opérations dans l'Ontario sont devenues insignifiantes et les compagnies qui existent encore ont des procédés qui ne sont pas très encourageants. Je veux surtout parler de la courte durée de leurs prêts hypothécaires, qu'elles consentent pour les périodes d'au plus cinq ans. Suivant l'expression du gérant d'une des plus importantes de ces compagnies, elles "se réservent le droit, à la fin d'un terme de cinq ans, de reviser leur placement". Il semble que dans les deux dernières décades du siècle écoulé on donnait des hypothèques pour quinze ou vingt ans, remboursables suivant un plan d'amortissement ou à la fin du terme. Mais lorsque les taux d'intérêt ont baissé, les clameurs poussées contre ces obligations à longue échéance ont été si assour-

dissantes que le parlement fédéral a accordé à tout emprunteur, après une période de cinq ans, le droit de purger son hypothèque en donnant une prime de trois mois d'intérêt. Les compagnies, voyant cela, ont changé leur pratique et limité leurs prêts hypothécaires à un terme de cinq ans, et il en est encore ainsi. A l'échéance de l'hypothèque, la compagnie peut reconsidérer le prêt. Si la garantie n'est plus satisfaisante, par suite d'un changement dans la valeur de la propriété ou dans les circonstances où l'emprunteur se trouve, le prêt peut être rappelé. Si le taux d'intérêt sur les placements du même genre a monté, la compagnie peut soit rappeler le prêt ou le renouveler à un taux plus élevé. Tous ces éléments d'incertitude sont défavorables au cultivateur. Lorsqu'il place une hypothèque sur son bien, dans un but productif, il veut savoir s'il aura le prêt assez longtemps pour le rendre productif. Si le prêt doit être rappelé avant cela, le but de l'emprunt est manqué et il lui faut obtenir de l'argent d'une autre source pour satisfaire la demande de remboursement. L'agriculture est une entreprise où il faut compter avec le temps; ses recettes ne peuvent augmenter rapidement au gré du cultivateur, puisqu'elles dépendent des caprices de la nature. Par conséquent, si un cultivateur peut éviter ces emprunts de cinq ans, il les évitera invariablement. C'est peut-être une des raisons pour lesquelles les prêts des compagnies sur des hypothèques de fermes ont tant diminué et si les prêts hypothécaires agricoles sont entre les mains des particuliers.

"Le fait que les emprunteurs sur ces hypothèques ont déserté les compagnies pour transiger avec des particuliers montre qu'il s'est opéré une révolution silencieuse, graduelle. Ce changement doit avoir eu de bonnes raisons, parmi lesquelles, sans doute, il y en a trois que nous pouvons indiquer:

(1) Le fait que les particuliers consentaient à prêter pour plus de cinq ans sur des propriétés situées dans leur voisinage et dont ils connaissaient parfaitement le propriétaire.

(2) Le taux moins élevé de l'intérêt qu'ils exigeaient et qui prévaut encore dans bien des cas.

(3) Le fait que les terres se vendaient d'un cultivateur à l'autre. Lorsque l'acheteur n'avait pas toute la somme disponible pour payer la propriété en entier, le vendeur prenait une hypothèque pour le reste.

"Mais si le système actuel des prêts entre particuliers a de tels avantages, il a aussi des défauts. A l'occasion, le prêteur individuel se sert de sa situation privilégiée pour opprimer l'emprunteur et pour l'exploiter au point de lui extorquer plus que son dû.

Pièce n° 96

CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL DE FRANCE

(*Extraits de la loi de 1920*)

Titre premier

CAISSE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL

Chapitre premier

Constitution—Publicité

Article premier.—Les caisses de crédit agricole peuvent être constituées par tout ou partie des membres d'une ou de plusieurs des associations suivantes et par ces associations elles-mêmes: syndicats professionnels agricoles, sociétés d'assurances mutuelles agricoles régies par la loi du 4 juillet 1900, sociétés coopératives agricoles, associations syndicales et sociétés diverses d'intérêt agricole énumérées à l'article 2 ci-après.

Article 3.—Le capital des caisses de crédit agricole mutuel ne peut être formé par des souscriptions d'actions.

Il doit l'être par les sociétaires au moyen de parts. Ces parts sont nominatives et ne sont transmissibles que par voie de cession avec l'agrément de la caisse.

Article 4.—Les caisses de crédit agricole mutuel ne peuvent être constituées qu'après versement du quart du capital social.

"Chaque année dans la première quinzaine de février, un administrateur ou le directeur de la caisse dépose en double exemplaire, au greffe de la justice de paix du canton, avec la liste des membres faisant partie de la caisse à cette date, le tableau sommaire des recettes et des dépenses, ainsi que des opérations effectuées dans l'année précédente.

"Un des exemplaires est transmis par les soins du juge de paix au greffe du tribunal de commerce.

"Les documents déposés au greffe de la justice de paix et du tribunal de commerce sont communiqués à tout requérant."

Chapitre deuxième

Section I.—Des caisses locales

Article 6.—Les caisses locales de crédit agricole mutuel peuvent consentir:

1. A tous leurs sociétaires, des prêts d'argent à court terme, dont la durée totale ne doit pas excéder celle de l'opération en vue de laquelle ces prêts sont consentis.

2. A tous leurs sociétaires, des prêts d'argent à moyen terme pour l'aménagement ou la reconstruction de leurs propriétés.

Ces prêts sont remboursables en dix années par amortissements annuels et sont entourés de garanties particulières telles que cautions, warrants, hypothèques ou dépôts de titres, etc.

3. A leurs sociétaires individuels des prêts d'argent à long terme dont les conditions sont indiquées ci-après à l'article 8.

Article 7.—Pour la réalisation des prêts à court terme, les caisses locales escomptent les effets souscrits par leurs seuls sociétaires en vue d'opérations exclusivement agricoles. Elles peuvent se charger des paiements et recouvrements à faire dans l'intérêt de ces mêmes sociétaires.

Pour la réalisation des prêts à moyen terme les caisses locales font signer à leurs sociétaires des engagements spéciaux qui fixent les conditions du prêt, les garanties fournies et les conditions du remboursement.

Article 8.—Pour la réalisation des prêts individuels à long terme les caisses locales exigent comme garantie une inscription hypothécaire ou un contrat d'assurance en cas de décès.

Ces prêts sont de 40,000 fr. au plus, non compris le montant des frais. La durée de leur remboursement peut atteindre vingt-cinq ans, sans toutefois que l'âge de l'emprunteur (à la date du dernier amortissement), puisse dépasser soixante ans.

Ils portent intérêts au taux de 2 pour 100 et sont destinés à faciliter l'acquisition, l'aménagement, la transformation et la reconstruction de petites exploitations rurales.

Section II.—Des caisses régionales

Article 11.—Les caisses régionales ont pour but:

1. De faciliter les opérations à court terme, à moyen terme et à long terme effectuées par les membres des caisses locales de crédit agricole mutuel de leur circonscription et garanties par ces sociétés.

2. De transmettre aux sociétés coopératives agricoles, aux associations syndicales ou à tous autres groupements les avances spéciales qui peuvent leur être consenties par l'Etat.

Article 12.—Les caisses régionales ne peuvent accepter l'affiliation que de caisses locales dont le siège est situé dans leur circonscription et qui ne sont pas d'autre part, rattachées à une autre caisse régionale.

Elles réescomptent, après endossement par les caisses locales qui leur sont affiliées les effets par les sociétaires de ces caisses.

Elles peuvent se charger de tout payement et recouvrement à faire dans l'intérêt desdites caisses locales.

Elles peuvent faire aux caisses locales qui leur sont affiliées les avances nécessaires à la constitution d'un fonds de roulement. Toutefois, pour celles qui ont fait appel au concours financier de l'Etat, ces avances ne pourront dépasser, pour chaque caisse locale, le montant du capital versé à la caisse régionale sous forme de souscription de parts.

Elles peuvent émettre des bons de caisse à échéance variable avec ou sans intérêt, mais ces bons ne sont créés qu'en faveur des agriculteurs domiciliés dans la circonscription de la caisse régionale.

Article 13.—Tous les ans, dans la première quinzaine de février, les caisses régionales reversent à l'office national du crédit agricole les amortissements qu'elles ont encaissés dans le cours de l'année précédente et auxquels sont astreints les bénéficiaires des prêts à long terme, les sociétés coopératives, les associations syndicales et les autres associations ayant reçu des avances de l'Etat.

Section III.—Opérations communes aux caisses locales et aux caisses régionales

Article 14.—Les caisses de crédit agricole mutuel peuvent contracter les emprunts nécessaires pour constituer ou augmenter leurs fonds de roulement.

Pour les caisses de crédit ayant fait appel au concours financier de l'Etat, ces emprunts doivent être préalablement soumis à l'autorisation du ministre de l'Agriculture.

Elles peuvent se procurer des capitaux en réescomptant leur portefeuille d'effets ou en empruntant sur titres.

Elles peuvent recevoir, de toute personne, des dépôts en compte courant, avec ou sans intérêt et tout dépôt de titres.

Les opérations autres que celles qui sont autorisées par la présente loi leur sont interdites.

Article 15.—Les caisses de crédit agricole ont, pour toutes les obligations de leurs sociétaires vis-à-vis d'elles, un privilège sur les parts formant le capital social.

Chapitre troisième

Fonctionnement

Les statuts déterminent le taux de l'intérêt des parts, qui ne peut dépasser 6 pour 100 ni excéder, pour les caisses locales, le taux des prêts consentis à leurs sociétaires.

Titre troisième

Avances de l'Etat

Article 26.—L'avance de 40 millions de francs et la redevance annuelle à verser au Trésor par la Banque de France sont à la disposition du Gouvernement, pour être remises à titre d'avances aux caisses régionales.

Un décret, pris sur la proposition du ministre de l'Agriculture et du ministre des Finances, fixe la proportion dans laquelle ces sommes sont affectées à des avances pour prêts à court terme et à moyen terme, à des avances pour prêts individuels à long terme ou à des avances pour prêts à des sociétés coopératives et à des associations syndicales ou à des associations d'intérêt collectif agricole.

Article 27.—La répartition des avances accordées en vertu de la présente loi est faite par l'office national du crédit agricole.

Article 28.—Les avances pour prêts à court terme et à moyen terme sont consenties en comptes courants ouverts à l'office national du crédit agricole.

Les avances que les caisses régionales peuvent recevoir pour l'attribution de prêts individuels à long terme sont fixées suivant le nombre et l'importance des demandes dont seront saisies les caisses régionales.

Les sociétés coopératives agricoles, les associations syndicales libres, les sociétés d'intérêt collectif agricole peuvent recevoir des avances égales à six fois leur capital versé en argent ou en nature, lorsque les statuts comportent une clause de responsabilité conjointe et solidaire de tous les sociétaires ou bien lorsque tout ou partie des membres du conseil d'administration ont souscrit un engagement solidaire de remboursement jugé, sous sa responsabilité, suffisant par la caisse régionale intermédiaire.

Les avances aux associations syndicales autorisées seront proportionnées à l'importance des travaux qu'elles auront à exécuter.

Titre cinquième

De l'office national et de la commission plénière du crédit agricole

Article 35.—Il est créé un office national du crédit agricole.

Cet office est un établissement public possédant l'autonomie financière.

D'une façon générale il assure l'application de la présente loi.

Il a notamment pour objet:

1. La gestion de la dotation du crédit agricole.

2. La gestion des dépôts de fonds reçus par les caisses régionales de crédit agricole mutuel, et qui lui sont confiés par elles.

3. L'émission de bons par l'intermédiaire des caisses régionales de crédit agricole mutuel.

4. La gestion des crédits votés, en application de la loi du 4 mai 1918, relative à la mise en culture des terres abandonnées.

Article 36.—L'office est administré par un conseil d'administration sous le contrôle d'une commission plénière composée de trente membres.

La commission plénière est présidée par le ministre de l'Agriculture. Elle est composée pour un cinquième des représentants du Sénat et de la Chambre des députés, pour deux cinquièmes de délégués élus par les caisses régionales de crédit agricole mutuel et pour deux cinquièmes de membres nommés par décret sur la proposition du ministre de l'Agriculture et du ministre des Finances et choisis par les hautes personnalités prises dans l'administration.

Les membres du conseil sont nommés par la commission plénière. Ils sont au nombre de sept.

La direction de l'office est confiée à un directeur général nommé par décret sur la proposition du ministre de l'Agriculture. Ce fonctionnaire remplit les fonctions d'administrateur de l'office et ne peut être révoqué que sur la propositions de la commission plénière et du conseil d'administration.

Un agent comptable soumis à l'inspection des finances et justiciable de la cour des comptes est également nommé par décret sur la proposition du ministre de l'Agriculture et du ministre des Finances.

PIÈCE N° 97

FRAIS D'ADMINISTRATION DU CRÉDIT AGRICOLE "MUTUEL DE FRANCE"

Par M. Emmanuel Brousse, "Economiste Français" du 16 mai 1914

(Pages 719 à 721.)

"En dix ans par exemple, les *frais généraux* d'exploitation des Caisses régionales ont dépassé le quart des bénéfices nets réalisés (1,234,805 francs pour 6 millions de réserves) et cela malgré la gratuité théorique de gestion des Caisses locales et régionales. Les rapports annuels parus dans l'ouvrage "Dix ans de crédit agricole" qu'a publiés en 1911 le ministre de l'Agriculture, montrent qu'en cet intervalle les Caisses régionales ont absorbé une somme de 2,180,000 francs à titre de frais généraux et de gestion.

"D'autre part, la situation des crédits au 31 décembre 1913 porte l'indication: Frais d'administration, 1,234,805 francs, cette dernière somme représentant sans doute le montant global des traitements ou indemnités de toute nature accordés au personnel central depuis 1899. Le total de ces deux rubriques dépasse donc 3 millions. Si l'on tient compte des frais généraux des Caisses locales et des Coopératives, l'année moyenne a coûté au crédit plus de 250,000 francs."

"A raison de 6 millions par an d'avances, le crédit agricole absorbe 4.2 pour 100 de ses revenus pour les seuls frais de gestion de capitaux qui ne lui coûtent rien. Si l'on compare cette gestion onéreuse à celle qu'emploient les Sociétés de crédits, ou la Banque de France elle-même, pour les capitaux qui leur sont confiés par des particuliers, on voit qu'au lieu de perdre environ 4½ pour 100 des sommes qui lui sont prêtées, le crédit agricole pourrait donner ½ pour 100 à l'Etat pour avances faites, et éviter par suite une perte annuelle de plus de 250,000 francs pour l'agriculture.

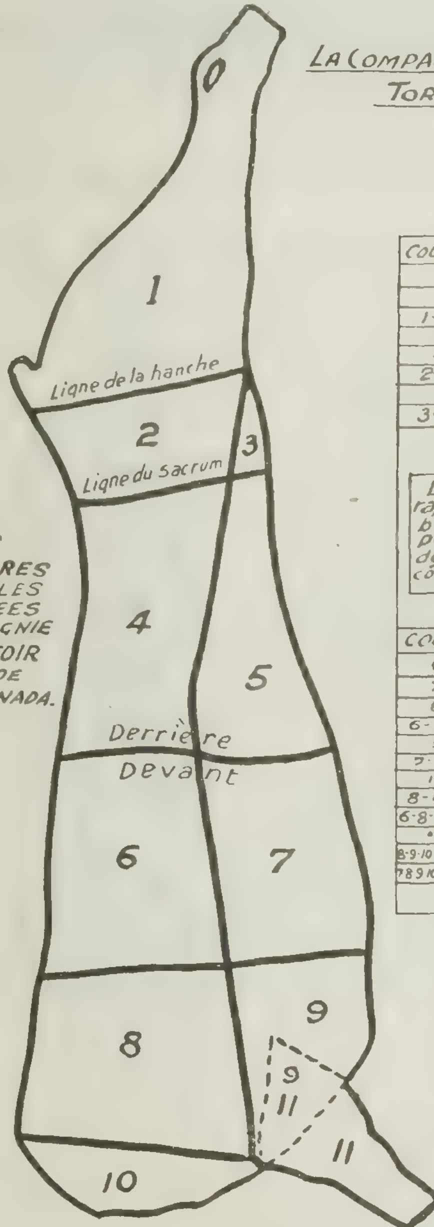
Ne serait-il pas possible de réduire un peu ces frais de gestion? Le faible rendement moyen du capital considérable mis, sans intérêt à la disposition du crédit agricole ne vient-il pas d'un vice d'organisation ou d'une gestion défectueuse de ces fonds de concours?"

APPENDICE No 3

PIÈCE No 98

LA COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR LTÉE
TORONTO CANADA.

CROQUIS DES COUPES RÉGLEMENTAIRES DU BOEUF TELLES QUE PRATIQUEES PAR LA COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR LIMITÉE DE TORONTO, CANADA.



COUPES DU QUARTIER DE DERRIÈRE		
1	CUISSE	25.0%
2	TRANCHE GRASSE	9.5
1-2	FESSE	39.5
3	FLANCHET	1 0
4	ALOYAU	10.0
2-4	LOMBES	19 5
5	FLANC	4.5
3-5	FLANC COMPLET	5.5

Les pourcentages se rapportent à un coté de bouvillon de bonne qualitié pesant 300 livres, et coupe de manière à laisser deux côtes dans le quartier de derrière

COUPES DU QUARTIER DE DEVANT		
6	Côtes a la noix	9.5%
7	Plat de Côte	8.5
8	Paleron	16.0
6-8	Carré	25.5
9	Pointe de poitrine	3.5
7-9	Poitrine Complète	12.0
10	Collet	9.0
8-10	Collier	25.0
6-8-10	Echine	34.5
11	Trumeau d'avant	3.5
8-9-10-11	Epaule complète	32.0
7 8 9 10 11	Triangle	40 5

PIÈCE N° 99

VALEUR DES COUPES RÉGLEMENTAIRES DU BŒUF

Actuellement la viande de bons bouvillons se vend environ 13c. la livre. Les divers morceaux se vendent aux prix énumérés ci-après.

On remarquera que les prix respectifs multipliés par le pourcentage du croquis précédent donnent un total un peu supérieur au montant que donnerait le prix de 13c. la livre. Ce surplus est nécessaire pour couvrir les frais de coupe:

CÔTÉ D'UN BOUVILLON DE BONNE QUALITÉ (CARCASSE DE 600 LIVRES)

Cuisse	25%	13c.	3.250
Lombes	19.5%	24c.	4.680
Flanc complet	5.5%	4c.	.220
Quartier de derrière	50%		8.150
Valeur du quartier de derrière			16.30
Côtes à la noix	9.5%	20c.	1.900
Plat de côtes	8.5%	6c.	.510
Trumeau	3.5%	4c.	.140
Pointe de poitrine	3.5%	6c.	.210
Paleron	25.0%	9½c.	2.375
Quartier de devant	50%		5.135
Valeur du quartier de devant			10.27
Carcasse	100%		13.285
Valeur de la carcasse			13.29

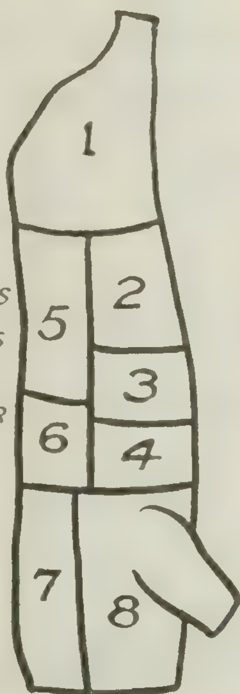
APPENDICE No 3

PIÈCE No 100

HA HA

COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR LIMITÉE

CROQUIS D'UN CÔTÉ WILTSHIRE ET DES COUPES RÉGLEMENTAIRES FAITES PAR LES MARCHANDS ANGLAIS DE BACON COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR Limitée



1	JAMBON	27.4%
2	FLANC	7.8
3	POITRINE	9.8
4	PLAT DE CÔTES	5.9
5	FILET	15.7
6	CÔTES COUVERTES	9.8
7	ECHINÉE	7.9
8	EPAULE	15.7

POIDS DU PORC VIVANT 200 livres
POIDS DU PORC HABILLÉ 149 "
POIDS DU CÔTÉ ENTIER 72 "
POIDS DU CÔTÉ WILTSHIRE PARÉ 56 "

HA HA

Pièce n° 101

VALEUR DU PORC VIVANT CALCULÉE D'APRÈS LA COTE ACTUELLE (102/) D'UN CÔTÉ WILTSHIRE EN ANGLETERRE

102/= $21.67 par 100 livres débarquées en Angleterre.

	Livres
Porc vivant	200
Porc habillé	144
Côté paré	72
Côté Wiltshire	56

Côté Wiltshire, 56 livres à $21.67=$12.14.

FRAIS D'EMBALLAGE, DE TRANSPORT ET DE DÉBARQUEMENT

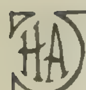
	Par 100 livres.	Par côté. (56 liv.)
Emballage, matériaux et main-d'œuvre	$1.65	$ .92
Transport de Toronto au bateau	.45	.25
Fret et débarquement	1.73	.97
		$2.14
Recette nette d'un côté Wiltshire de 56 livres		$10.00

RECETTE DE COUPE—GRAS ET ROGNURES

4.9 livres de gras à $7.80	.38
11.1 livres: tête et os à 3c.	.33
	.71
Valeur nette du côté paré, 72 livres	$10.71
Valeur du porc habillé par 100 livres	$14.88
Valeur du porc vivant par 100 livres, compris les frais d'entretien et de nourriture, (72 p. 100 de la valeur du porc habillé)	$10.71

APPENDICE No 3

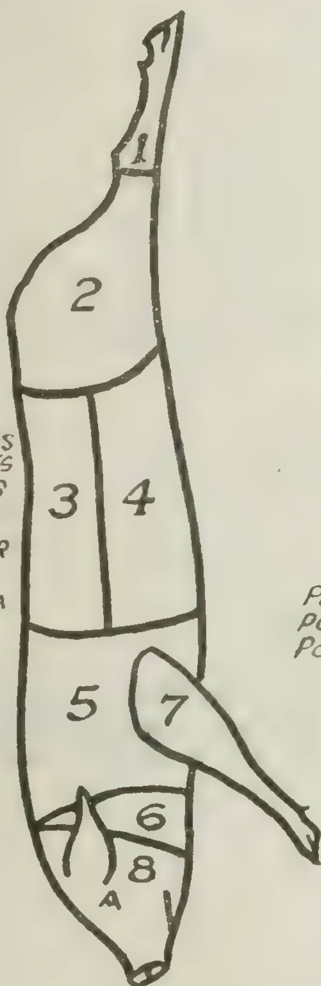
PIÈCE No. 102.





COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR, LIMITÉE

CROQUIS DES COUPES DU PORC RÉGLEMENTAIRES EN CANADA TELLES QUE PRATIQUÉES PAR LA COMPAGNIE HARRIS ABATTOIR LIMITÉE DE TORONTO, CANADA



1	PIED	1.5
2	JAMBON	20.0
3	FILET	17.0
4	VENTRE	15.0
5	EPAULE	20.0
6	GORGE	2.0
7	PATTE de DEVANT	2.8
8	TÊTE	8.0
	Rognures Os Gras	13.8

POIDS DU PORC VIVANT 200 Livres
POIDS DU PORC HABILLÉ 144 "
POIDS DU CÔTÉ 72 "





Pièces n° 103

VALEUR DU PORC CALCULÉE D'APRÈS LA COTE ACTUELLE DES COUPES CANADIENNES—PORC FRAIS

	Livres
Porc vivant	200
Porc habillé	144
Côté paré	72

COUPES CANADIENNES

Filet.. .. .. ..17%—12.25 livres à 23c	$ 2.82
Epaule.. .. .. ..20%..14.40 livres à 14c	2.02
Ventre.. .. .. ..15%—10.80 livres à 20c	2.16
Jambon .. .. ..20%—14.40 livres à 21½c	3.09
Recettes totales	$10.09
Frais de coupe $1.50 par 100 livres	.77
	$ 9.32

RECETTES DE COUPE

9.95 livres de gras à $7.80	.77
10.20 livres, os et tête à $3	.31
	$ 1.08
Valeur nette du côté paré, 72 livres	$10.40
Valeur nette du côté habillé par 100 livres	$14.44
Valeur du porc vivant par 100 livres, compris les frais d'entretien et de nourriture, (72 p. 100) de la valeur du porc habillé	10.40

Pièces n° 104

VALEUR DU PORC VIVANT CALCULÉE D'APRÈS LA COTE ACTUELLE DES COUPES CANADIENNES—VIANDES FUMÉES

		Livres	
Porc vivant		200	
Porc habillé		144	
Côté paré		72	
Dos désossé et fumé	10% — 7.20 livres à 35½c		—$ 2.55
Epaule désossée, roulée et fumée	16% —11.52 livres à 18c		— 2.07
Bacon fumé	13.5%— 9.72 livres à 26c		— 2.53
Jambon fumé	18.8%—13.53 livres à 26c		— 3.51
			$10.66

Frais de préparation—

Service d'abatage, 50c. par 100 livres	$ .21	
Service de salaison, $1.22 par 100 livres	.57	
Fumage et emballage, $2.20 par 100 livres	.86	
	$1.64	$9.02

Recettes de coupe—

Gras	25% —18.00 livres à $7.70—	$1.40	
Os, tête et pattes	16.7%—12.02 livres à $3	.35	$1.75
	100%— 72 livres		$10.77

Valeur du porc habillé par 100 livres	$14.96
Valeur du porc vivant par 100 livres compris les frais d'entretien et de nourriture, (72 p. 100 de la valeur du porc habillé)	10.77

Pièce n° 105

VALEUR DES DOS DÉSOSSÉS ET FUMÉS CALCULÉE SUR LE COÛT DES ÉCHINES FRAÎCHES À 23C LA LIVRE

100 p. 100 d'échines fraîches		$23.00
Main-d'œuvre		.25
Coût total		$23.25
5.56 p. 100 de filet à 41c	$2.28	
6.61 p. 100 de côtelettes à 11c	.73	
14.26 p. 100 d'os à 1c	.14	
3.02 p. 100 de gras à 7.80c	.24	
		3.39
71.55 p. 100 de dos frais désossés		$19.86
100 p. 100 de dos frais désossés		27.75
Saumurage, main-d'œuvre et matériaux	$1.22	
Fumage, main-d'œuvre et matériaux	2.20	
		3.42
Coût des dos désossés et fumés, sans retrait		$31.17
10 p. 100 de retrait net dans le fumoir		3.11
Coût net des dos désossés et fumés		$34.28

VALEUR DU JAMBON FUMÉ CALCULÉE SUR LA VALEUR DU JAMBON FRAIS À 22½C. LA LIVRE

100 p. 100 de jambon frais		$21.50
Saumurage, main-d'œuvre et matériaux	$1.22	
Fumage, main-d'œuvre et matériaux	2.20	
		3.42
Coût du jambon fumé sans retrait		$24.92
6 p. 100 de retrait net dans le fumoir		1.50
Coût net du jambon fumé		$26.42

Pièce n° 106

VALEUR DU BACON FUMÉ CALCULÉE SUR LE COÛT DES VENTRES FRAIS À 20C. LA LIVRE

100 p. 100 de ventres frais		$20.00
Saumurage, main-d'œuvre et matériaux	$1.22	
Fumage et emballage, main-d'œuvre et matériaux	2.20	
		3.42
Coût du bacon fumé sans retrait		$23.42
10 p. 100 de retrait dans le fumoir		2.34
Coût net du bacon fumé		$25.76

VALEUR DES ÉPAULES DÉSOSSÉES, ROULÉES ET FUMÉES CALCULÉE SUR LE COÛT DES ÉPAULES FRAÎCHES À 14C. LA LIVRE

100 p. 100 d'épaules fraîches, mode de N.-Y.		$14.00
Main-d'œuvre		.25
Coût total		$14.25
11 p. 100 de patte de devant à 7c	$ .77	
1.5 p. 100 omoplates à 1c	.01½	
3.4 p. 100 de gras à $7.80	.26½	
		$ 1.05
84.1 p. 100 d'épaules fraîches désossées		$13.20
100 p. 100 d'épaules fraîches désossées		15.70
Coût du saumurage	$1.22	
Coût du fumage	2.20	
		3.42
Coût des épaules désossées et fumées, sans retrait		$19.12
6 p. 100 de retrait dans le fumoir		1.22
Coût net des épaules désossées et fumées		$20.34

PIÈCE N° 107

EXPORTATION DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS DES PRINCIPAUX ARTICLES PRODUITS SUR LES FERMES CANADIENNES, OU FABRIQUÉS DIRECTEMENT AVEC CES PRODUITS AGRICOLES DURANT LE MOIS DE MARS ET LES SIX MOIS TERMINÉS LE 31 MARS, DE 1920 À 1923; AVEC TAUX DU TARIF AMÉRICAIN EN VIGUEUR

(TABLEAU COMPILÉ PAR LE SERVICE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DU BUREAU FÉDÉRAL DES STATISTIQUES)

Articles	Mois de mars				Six mois terminés en mars				Tarif américain en vigueur		
	1920	1921	1922	1923	1920	1921	1922	1923	Avant le 27 mai 1921	Du 27 mai 1921 au 21 sept. 1922	Après le 21 sept. 1922
Animaux (excepté pour amél. du bétail)—											
Bovins ... No											
$	9,929	13,214	1,983	8,094	309,617	182,735	107,946	112,711	....	....	
Chevaux ... No.	561,717	734,007	41,454	252,051	27,417,109	13,367,637	2,002,837	3,175,000	En fran.	30 p. 100	(a)
$	283	237	195	182	1,440	1,325	1,205	822	....	....	....
Volailles ... No.	41,744	36,460	87,867	23,859	241,270	309,129	286,364	116,889	10 p. 100	10 p. 100	(b)
$	10,620	11,887	10,865	9,247	492,083	555,762	558,868	408,917	....	....	....
Moutons ... No.	12,358	14,838	11,228	7,092	507,482	627,833	555,334	392,326	1c. la liv.	1c. la liv.	(b)
$	1,112	1,220	6,217	75	137,459	121,473	58,065	29,347	....	....	....
Fruits—	17,557	9,642	60,085	1,500	1,471,887	1,095,200	325,077	193,523	En fran.	(c)	$2 l'unité
Pommes, vertes ou mûres ... Brl.											
$	41,632	342	821	349	217,112	12,019	393,307	61,727	....	....	....
Pommes, séchées ... Liv	101,852	1,797	593	1,725	[illegible]	60,578	2,000,700	288,527	30c le boiss	30c le boiss.	25c. le boiss
$	297,160	....	....	....	[illegible]	....	658,754	29,200			...
Baies, fraîches ... $	23,191	....	....	....	78,530	....	76,092	2,920	1c. la liv.	1c. la liv.	2c. la liv.
	2	51	330	2,919	31,094	28,874	46,227	59,940	½c. le qt.	½c. le qt.	1c. le qt.
Grains—											
Orge ... Boiss.											
$	44	55	1,318	200	62,162	183	4,044	936,823	....	....	....
Fèves ... Boiss.	135	107	695	100	80,456	235	2,261	497,745	15c. le boiss.	15c. le boiss.	20c. le boiss.
$	208	948	29	18,021	3,169	2,723	3,521	68,513	....	....	....
Sarrasin ... Boiss.	1,070	4,025	121	56,807	15,162	11,050	10,599	208,052	25c le boiss	$1 20 le boiss	$1 05 le boiss
$	17,608	31,191	12,274	28,196	59,654	201,625	88,912	204,117	....	....	
Avoine ... Boiss.	28,446	34,855	11,104	23,044	90,435	233,051	72,551	167,691	En fran.	En fran.	10c. le qt.
$	852,507	494,866	213,528	19,130	2,411,505	1,098,004	1,452,160	171,745	....	....	
Pois entiers ... Boiss.	759,482	245,464	111,323	9,238	2,057,505	625,745	651,722	85,269	6c. le boiss.	6c le boiss	15c le boiss.
$	11,161	14,618	20,179	27,207	47,241	43,618	95,777	139,642	....		..
Pois cassés ... Boiss.	66,404	58,793	80,547	91,688	301,505	237,131	319,285	364,674	10c. le boiss.	10c. le boiss.	60c. le boiss.
$	2,638	1,400	83	125	7,208	1,600	14,455	3,157	....	....	....
Seigle ... Boiss.	10,931	3,864	288	430	25,568	4,440	54,150	9,937	20c le boiss	20c le boiss.	75c le boiss.
$	72,518	12,770	2,888	150	424,673	290,333	81,352	436,215			.
Blé ... Boiss.	124,748	20,507	2,863	75	644,913	475,669	66,613	334,460	En fran.	En fran.	15c le boiss.
$	224,363	3,131,237	42,291	85,813	2,242,284	40,598,547	9,261,079	8,886,689			..
Produits du grain—	665,588	5,835,656	55,234	84,467	5,316,709	86,799,223	10,372,270	9,535,936	En fran.	35c le boiss.	30c le boiss.
Son, petit son et recoupes ... Qtx.											
$	9,990	131,921	3,794	148,309	279,618	700,486	264,880	1,444,495	....	....	....
	24,798	166,959	6,209	199,728	632,731	1,188,368	262,007	1,635,536	10 p. 100 ou en fran.	10 p. 100 ou en fran.	15 p. 100
Farine de blé ... Brl.	5,954	198,968	71,063	25,034	27,586	1,094,003	413,766	298,477	.		..
$	77,931	1,749,516	437,098	163,770	317,312	10,863,352	2,510,621	1,786,449	En fran.	20 p. 100	78c. le qt.
Viandes—											
Bacon, jambons, épaules et côtés ... Qtx.	1,365	372	138	179	6,502	2,093	696	778	..	.....	...
$	32,762	13,078	4,405	5,588	169,276	76,639	22,028	25,581	En fran.	25c. p. 100	2c. la liv.
Bœuf, frais, frigorifié ou gelé ... Qtx.	25,199	18,545	7,726	4,457	196,494	146,793	107,040	83,072	..		
$	443,829	285,864	105,228	50,303	3,158,925	2,150,577	1,148,997	969,340	En fran.	2c. la livre	3c. la liv.

Mouton et agneau, frais, frigor. ou gelé	Qtx.	3,499	244	2,369	....	40,312	40,317	54,780	12,098	....	....	(d)
	$	80,037	6,385	44,258	....	887,533	1,029,221	929,891	294,304	En fran.	2c. la liv.	
Porc, frais, frigor. ou gelé	Qtx.	1,091	141	638	1,581	5,371	4,608	5,219	4,366	.....	.....	.....
	$	30,381	7,271	19,893	37,387	127,793	176,607	125,664	116,747	En fran.	2c. la liv.	¾c. la liv.
Porc, salé ou saumuré	Qtx.	73	....	....	....	3,518	622	331	5	.....	.....	.....
	$	1,084	....	....	....	86,939	9,795	1,917	99	En fran.	25 p. 100	2c. la liv.
Volailles habillées ou non	$	23,648	12,182	14,655	19,553	110,835	460,692	684,791	549,229	2c. la liv.	2c. la liv.	6c. la liv.
Autres viandes, y compr. conserves, à part les extraits	Qtx.	2,108	1,867	1,372	2,156	17,566	10,887	5,428	6,533	.....	.....	.....
	$	41,011	40,209	20,021	37,803	251,145	188,126	60,945	117,410	En fran.	25 p. 100	20 p. 100
Lait et produits du lait—												
Beurre		2,587,703	19,590	32,352	67,043	6,933,649	1,502,253	2,625,677	2,348,741	.....	.....	.....
	$	1,506,927	4,693	6,303	23,036	3,927,231	748,841	957,111	960,023	2½c. la liv.	6c. la liv.	8c. la liv.
Fromage	Liv.	166,944	5,644	397,008	5,800	3,474,036	275,394	2,934,382	1,974,600	.....	.....	.....
	$	47,065	2,551	62,895	1,563	916,931	76,849	451,216	372,224	20 p. 100	23 p. 100	(e)
Crème	Gal	41,168	31,601	73,661	81,224	258,249	386,393	726,014	570,233	.....	.....	.....
	$	56,664	47,987	96,502	160,866	422,011	627,687	1,050,454	1,080,889	En fran	5c. le gal.	20c. le gal.
Lait frais	Gal.	144,339	96,206	105,716	89,148	1,032,000	525,955	651,670	480,677	.....	.....	.....
	$	41,147	24,065	24,119	22,267	318,472	161,607	152,755	111,961	En fran	2c. le gal.	2½c. le gal.
Lait condensé et poudre de lait	Liv.	1,090,346	1,864,388	....	427,660	5,435,098	5,905,757	88,257	5,321,387			
	$	183,460	322,335	....	51,593	901,463	989,899	16,884	666,341	En fran.	2c. la liv.	1c.—1½c. la liv.
Graines—												
Trèfle alsike	Boiss.	5,494	31,801	16,349	7,101	79,956	58,079	88,145	35,709	.....	.....	.....
	$	175,107	345,355	152,301	51,192	2,091,310	685,850	797,848	245,583	En fran	En fran.	4c. la liv.
Trèfle rouge et luzerne	Boiss	17	1,017	2,678	47	2,798	1,472	6,790	71	.....	.....	.....
	$	642	11,521	30,716	742	78,260	20,994	68,125	1,091	En fran	En fran.	4c. la liv.
Autres trèfles	Boiss	3,573	40,123	25,862	27,507	45,001	54,847	41,101	74,543	.....	.....	.....
	$	65,131	161,781	113,660	132,010	778,115	235,245	164,704	366,272	En fran	En fran	(f)
Lin	Boiss.	89,386	14,076	19,413	217,795	449,332	829,072	1,425,165	1,705,76[illegible]	.....	.....	.....
	$	447,125	25,443	45,942	505,393	2,177,947	1,740,138	2,661,951	3,622,611	[illegible]0c. le boiss.	[illegible]0c. le boiss.	40c. le boiss.
Graines pour pelouses	Boiss	7,324	15,040	10,637	6,613	29,348	76,354	[illegible]	51,953	.....	.....	.....
	$	18,277	29,825	38,186	13,409	98,877	156,985	260,641	100,156	En fran	En fran	2c. la liv.
Légumes—												
Patates	Boiss	666,877	351,023	387,066	84,189	3,621,688	1,787,796	1,220,418	288,607	.....	.....	.....
	$	1,446,949	184,262	208,293	54,995	5,077,946	1,446,750	[illegible]	223,279	En fran.	25c. le boiss.	50c. le qt.
Betteraves à sucre	Ton	....	....	....	....	7,723	11,502	[illegible]	11,430	.....	.....	.....
	$	....	....	....	....	70,235	101,175	[illegible]	56,730	5 p. 100	5 p. 100	80c. la tonne
Navets	Boiss.	136,118	122,792	95,617	250,063	1,922,171	1,622,260	1,546,684	1,857,548	.....	.....	.....
	$	76,627	29,584	32,113	41,904	873,164	390,192	419,426	266,677	15 p. 100	1[illegible] p. 100	12c. le qt.
roduits divers—												
Œufs	Douz.	5,165	3,054	1,105	421	75,335	137,267	111,795	70,957	.....	.....	.....
	$	3,317	1,267	377	195	47,659	89,008	53,639	30,232	En fran.	En fran.	8c. la doux.
Foin	Ton.	26,116	9,071	410	7,472	111,185	51,602	1,263	13,465	.....	.....	.....
	$	529,631	182,502	6,327	75,169	1,[illegible]	1,[illegible]	27,[illegible]	143,79[illegible]	$2 la tonne	$2 la tonne	$4 la tonne
Sucre d'érable	Liv.	202,302	49,268	233,332	23,654	[illegible]	1,[illegible]	1,411,754	145,966	.....	.....	.....
	$	54,981	7,690	20,889	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	33,50[illegible]	[illegible] la liv	[illegible] la liv	4c. la liv
Suif	Qtx	15	944	1,986	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	11,418	.....	.....	.....
	$	209	5,916	9,696	51,17[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	En fran	En fran	½c. la liv
Laine	Liv	464,330	482,540	117,817	764,558	[illegible]	[illegible]	[illegible]	4,476,586	.....	.....	.....
	$	312,815	147,629	21,327	267,94[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	1,490,914	En fran	(g)	(g)
Valeur totale des articles énumérés	$	8,136,780	10,815,936	1,985,145	2,531,253	[illegible]	130,517,[illegible]	[illegible]	[illegible],700,547			

(a) Les bovins de moins de 1,050 livres, 1½c. la livre; 1,050 livres et plus, 2c. la livre. (b) [illegible] $150, $30 l'unité, plus [illegible] $150, 20 p. 100. (c) Moutons d'un an ou plus, $2 l'unité; agneaux, $1 l'unité. (d) Mouton frais, 2½c. la livre; agneau frais, 4c. la livre. (e) [illegible] 25 p. 100. (f) [illegible] la livre; trèfle blanc, 3 c. la livre, et autres, 2c. la livre. (g) Droits variables. Voir **Commercial Intelligence Journal** n° [illegible] 1923, pages 516-7.

PIÈCE N° 117

CHANGEMENT DE PRIX, JUILLET 1919

Le prix des faux-cols Arrow, empesés et mous, à partir du 4 juillet, sera de $2.40 la douzaine, sujet à changer sans avis.

Vous êtes prié de les vendre 30c. chacun, pas plus, afin que le prix payé par le consommateur soit aussi bas que possible, et afin de vous rapporter un profit net.

Les genres de faux-cols dont les noms suivent sont épuisés:

EMPESÉS

GOTHIC	PENDER	GLASGOW
HURON	BELMONT (MADRAS)	BALTIC
DRAYTON	MADRAS 3	CHESTER
LYNX	CHADLEY	

MOUS

DUNDALK	BRANDON	MOHAWK
ROSLYN	KELOWNA	QUINCY
SPARLING	BEVERLY	KINGSTON
NICOLA	WYCLIFFE	TRURO
DURHAM	MIDLAND	FORDHAM
GRETNA	EMERY	OKA
GRATHAM	LAKEFIELD	

Veuillez nous avertir lorsque vous commandez des faux-cols si nous vous enverrons le genre se rapprochant le plus de ceux commandés au même prix, si les genres commandés sont épuisés ou ne sont pas en stock.

CLUETT-PEABODY & CO. OF CANADA LIMITED.

PIÈCE N° 118

TOOKE BROS. LIMITED, MANUFACTURIERS D'ARTICLES POUR HOMMES

MONTRÉAL, le 3 juillet 1919.

CHER MONSIEUR,—A cause des hausses continuelles des salaires et des matières, nous sommes forcés malgré notre désir, d'augmenter le prix de nos faux-cols.

Ceux qui se vendaient antérieurement à $2 la douzaine, se vendront $2.40 la douzaine, les autres en proportion.

Bien à vous,

TOOKE BROS. LIMITED.

PIÈCE n° 119

Afin de maintenir le niveau de la qualité à laquelle nous attribuons la popularité toujours croissante de nos faux-cols, il est devenu nécessaire que nous changions le prix minimum à $2.40 la douzaine, le prix au détail étant de 30c., et devant entrer en vigueur le 4 juillet 1919.

Les prix des matières et de la main-d'œuvre ont augmenté dans une grande mesure. C'est ce qui a rendu ce changement nécessaire, si vous désirez que vos clients obtiennent la même qualité à laquelle ils ont été accoutumés dans les produits W. G. & R.

Nous incluons quelques cartes de prix où apparaissent tous les prix nouveaux.

THE WILLIAMS, GREENE & ROME CO., LIMITED,
KITCHENER, CANADA

Ajoutez 5c. par douzaine au prix des faux-cols délivrés de notre entrepôt de Vancouver.

PIÈCE n° 120

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS

67ème congrès, 4ème session.

Document N° 560.

EXTRAIT *du sixième rapport annuel du Federal Farm Loan Board des Etats-Unis d'Amérique pour l'année terminée le 31 décembre 1922*

Respectueusement à vous,

A. W. MELLON,
Secrétaire du Trésor.

DÉPARTEMENT DU TRÉSOR,
WASHINGTON, le 6 février 1923.

Au président de la Chambre des représentants.

MONSIEUR,—Ce rapport qui vous est fait a été retardé plus longtemps que la date ordinaire de sa soumission, par suite de notre désir d'inclure dans les statistiques majeures, surtout les opérations des banques des terres fédérales, les résultats jusqu'à la fin de l'année civile.

L'année 1922 a été marquée par des progrès continus et stables dans le développement du système de prêts pour les fermes. Il a été fait au cours de l'année, par l'entremise des banques des terres fédérales, 74,055 prêts formant un total de $224,301,400. C'est un résultat très encourageant pour ceux à qui incombe l'administration des banques, c'est qu'il représente une réponse unanime aux demandes de prêts faites à ce système et qu'il indique un chiffre d'opérations continu et normal pour tous les mois. Par suite du fait que les demandes de prêts ont été très considérables, nous croyons qu'on peut considérer cette année comme représentant le maximum des appels faits aux banques, et comme démontrant leur capacité de répondre à ces demandes dans toutes les circonstances, sauf dans des cas tout à fait extraordinaires.

Un tableau faisant voir le volume mensuel des affaires dans chacune des diverses banques des terres avec le total par mois est annexé et marqué "Appendice N° 1".

Les opérations financières des banques ont été également encourageantes. Pendant l'année il a été vendu des obligations de prêts sur les terres pour un total de $278,650,000. Ces ventes dépassant la demande de prêts, on a employé l'excédent à appeler et à retirer des obligations détenues par le Trésor, formant une somme de $70,150,000, réduisant par là les fonds détenus par le Trésor au 31 décembre à $112,885,000.

Le taux pour les prêts consentis par les banques au commencement de l'année était de 6 p. 100, vu que toutes les obligations vendues pendant l'année 1921 avaient été des obligations de 5 p. 100. Ces obligations avaient été offertes au public au pair, les banques payant une commission sur la vente. En février, le marché des obligations semblait justifier l'offrande d'obligations avec prime, et $75,000,000 des obligations de 5 p. 100 ont été offertes à un prix qui a rapporté aux banques une prime de $1\frac{1}{2}$ p. 100. Cette prime a absorbé les pertes du chef des commissions sur la vente des obligations pour l'année précédente. Les banques des terres fédérales et la *Farm Loan Board* ont jugé, au commencement de mai, que les conditions s'étaient améliorées suffisamment pour justifier la réduction du taux sur les obligations à $4\frac{1}{2}$ p. 100 et le taux sur les prêts à $5\frac{1}{2}$ p. 100. Il a été fait en conséquence une offrande d'obligations de $4\frac{1}{2}$ p. 100 au pair et elle a été souscrite plus qu'en entier. On a employé une partie de l'excédent de la souscription à retirer les obligations détenues par le Trésor, et le taux pour les prêts, a été le 1er juin, réduit à $5\frac{1}{2}$ p. 100. Ce taux a prévalu depuis.

Le total des retraits des actions gouvernementales par des opérations normales des banques a été de $2,333,890 pendant l'année.

Le volume des affaires qui s'accroît sans cesse a sans aucun doute ajouté au pouvoir de gain des banques des terres fédérales, et le total de leurs recettes nettes pour l'année ont été, par banques, comme suit:

Springfield	$243,288 11	St-Paul	$637,541 88
Baltimore	236,973 46	Omaha	767,003 59
Columbia	338,589 49	Wichita	479,546 74
Louisville	462,545 13	Houston	599,488 12
Nouvelle-Orléans	495,988 54	Berkely	241,298 55
St-Louis	515,073 13	Spokane	675,357 59

avec un grand total, comme on le verra, de $5,692,694.33.

L'état consolidé de la condition des 12 banques des terres fédérales au 31 décembre est ci-après annexé, marqué "Appendice nº 2".

FORCLUSIONS

Depuis l'institution du système jusqu'au 31 décembre, il a été nécessaire de prendre des mesures de forclusion sur 1,402 hypothèques, comprenant des prêts et des intérêts accumulés pour la somme de $5,068,929.25. Sur ce nombre, 672, formant un total de $2,281,802.37, ont été réglées avant la vente. Dans 318 cas, impliquant $1,081,994.65 on a terminé la forclusion, et les terres affectées ont été achetées à la vente pour cause de forclusion, et le titre a été acquis par les banques. Et il reste 412 cas pendant, se totalisant à $1,705,232.23.

Il a été fait des ventes de terres acquises pour un chiffre d'environ $250,000, et toutes les terres invendues ont, au 31 décembre, été portées au compte des profits indivisés des banques et ne sont pas signalés dans le tableau annexé comme un actif admis. Il n'y a eu rien qu'une des fermes acquises qui ait été vendue à perte, et l'action des banques en biffant cet article le 31 décembre, n'indique pas que l'on anticipait une perte, mais était considéré comme étant l'établissement d'une solide méthode d'affaires, étant donné que les états publiés ne représentent seulement que les actifs ayant une valeur admise. Cette inscription de forclu-

sions serait, croit-on, très satisfaisante, eu égard au nombre total et au montant des prêts détenus par les banques, même en temps normal, et à cause des conditions défavorables de l'agriculture depuis les deux dernières années, elle est acceptée comme un témoignage de plus de la rectitude de la base d'après laquelle se font les prêts des banques des terres fédérales.

Dans les rapports antérieurs, on a attiré l'attention sur la vérification très satisfaisante de la rectitude des évaluations par la vente des obligations hypothéquées, et au risque de répéter, il peut être bon de dire que lorsqu'une ferme hypothéquée à une banque des terres fédérales est vendue, la vente est signalée à l'association locale des prêts pour fermes, dans laquelle l'acheteur succède à l'emprunteur originaire, et le prix de vente est naturellement compris dans ce rapport.

Pendant l'année terminée le 30 novembre 1922, il a été signalé 4,714 de ces ventes. L'évaluation totale de la valeur des terres comprises dans ces ventes, telles qu'évaluées par l'évaluateur fédéral dans le but de faire des prêts, était de $36,247,533. Les prêts totaux s'élèvent à $14,925,994. Les ventes totales se sont élevées à $39,701,625. Afin d'exprimer ces transactions d'une manière plus concrète, 4,714 fermes, sur lesquelles les prêts totaux étaient, en chiffres ronds, de $15,000,000, avaient été évaluées pour trente-six millions et un quart de dollars, et vendues pour $39,701,625, ou presque trois millions et quart au-dessus de la valeur estimée, et les prêts en jeu n'étaient que de 37 p. 100 du prix de vente et 41 p. 100 de la valeur estimée. La stabilité de l'évaluation est un facteur substantiel dans la popularité grandissante de l'obligation du prêt pour les fermes fédérale.

Il est annexé un état détaillé de ces ventes par états, désigné comme l'appendice nº 3.

Les données statistiques ordinaires complétées jusqu'au 31 octobre, indiquant par états avec assez d'exactitude la fin pour laquelle les prêts ont été accordés, sont annexées et désignées comme l'appendice nº 4.

Les archives statistiques des évaluations faites par les banques des terres fédérales et à capital-social sont considérées comme ayant une valeur spéciale, et nous osons encore attirer l'attention sur le fait que la Farm Loan Board ou toute banque des terres fédérales seront charmées de donner à toute personne de bonne foi en quête d'informations, un état concernant n'importe quel comté aux Etats-Unis dans lequel il a été transigé des opérations. Cet état indiquant le nombre des évaluations accomplies, le nombre d'acres vendues, et l'évaluation moyenne par acre dans le comté. Ce service devrait être particulièrement utile à ceux qui envisagent l'achat de terres dans un territoire dont ils ne connaissent pas les valeurs.

Le sommaire du résultat de l'évaluation de 210,000 fermes, indiquant le nombre d'évaluations par états et la moyenne par acre de l'évaluation de la valeur dans les divers états, est annexé comme étant l'appendice nº 5.

Pour résumer en peu de mots, les 12 banques des terres fédérales ont, pendant l'année vendu au public toutes les obligations relatives aux prêts pour des fermes qu'elles désiraient offrir. Elles ont diminué le taux de l'intérêt aux emprunteurs de $\frac{1}{2}$ p. 100, et ont répondu à tous les appels qui leur ont été adressés lorsque les demandes étaient satisfaisantes, ayant conclu 74,055 prêts formant une somme globale de $224,301,400. Elles ont retiré des actions du Trésor pour un total de $2,333,890, et elles ont racheté volontairement des obligations relatives aux prêts pour fermes détenues par le Trésor pour une somme de $70,150,000. Elles ont porté à leur compte de profits indivisés, toutes les terres acquises par forclusions, et tous les versements et les paiements d'intérêts en retard de plus de 90 jours. Après avoir accompli tout ceci et après avoir payé des dividendes généreux aux actionnaires, elles ont presque doublé leur compte de réserve en y ajoutant au delà de $1,300,000, et elles ont commencé la nouvelle année avec un

compte de profits indivisés s'élevant à $1,117,597.36, supérieur à celui d'il y a un an. Cela semblerait être un résultat à tous égards satisfaisant.

ASSOCIATIONS NATIONALES DE PRÊTS POUR FERMES

Il a été organisé durant l'année 361 associations nationales de prêts pour fermes, alors que 25 ont été liquidées en se fusionnant avec d'autres associations, laissant le nombre total de celles en opération à 4,487.

Il est annexé comme appendice n° 6 un tableau indiquent par états le nombre des associations organisées ainsi que les chartes annulées par la consolidation, de même que le nombre, le montant, et le chiffre moyen des prêts consentis dans chaque état.

BANQUES DES TERRES À CAPITAL SOCIAL

Au cours de l'année 1922 il a été émis des chartes à 40 de ces institutions, portant le total de celles en plein fonctionnement à la fin de l'année, à 63. L'augmentation du nombre de 23 à 63 dans une seule année est plutôt un développement remarquable, mais le développement de la proportion des affaires totales transigées par ces institutions l'est encore plus. Les 23 banques des terres à capital social en fonctionnement pendant l'année 1921 ont accordé au cours de cette année 881 prêts, s'élevant au total à $9,334,900. Pendant la même période les 12 banques des terres fédérales ont accordé 27,153 prêts s'élevant à $91,029,-976. Pendant l'année 1922 les banques des terres à capital social ont accordé 15,916 prêts, pour un montant de $138,684,779, et les banques des terres fédérales 74,055 prêts se totalisant à $224,301,400.

Ces chiffres sont très significatifs à plusieurs points de vue. D'abord, le fait que 23 de ces institutions en existence en 1921, n'ayant à subir aucune contrainte sur leur émission et leur vente d'obligations, sauf le marché, avec tout le stimulant qu'offre le profit particulier pour les engager à transiger leurs opérations, n'ont accordé que 881 prêts, se totalisant à $9,334,900, alors que les 12 banques des terres fédérales ont accordé 27,153 prêts, s'élevant à $91,029,976, devrait répondre complètement à toutes les critiques adressées aux banques des terres fédérales, que ces agences refusaient délibérément d'accorder du crédit pendant cette période.

Dans le second cas, les opérations de l'année suggèrent avec force la probabilité que dans un avenir immédiat, peut-être pendant cette année, les banques des terres à capital social appartenant à des particuliers, exploitées en vue de profits privés, vont prendre le devant, au point de vue des opérations transigées sur les banques des terres fédérales mutuelles. Ce développement peut soulever un doute sérieux sur la sagesse de pourvoir à un vaste système de crédits agricoles mutuels ou coopératifs et en même temps de prendre des mesures sous la même administration, afin que les organisations de gain deviennent son principal concurrent. Ce développement peut très bien soulever un autre doute sur l'opportunité de passer une loi afin que le système devienne dans l'avenir entièrement mutuel. Ce sont, naturellement, des problèmes que le Congrès devra étudier, et ils sont simplement signalés en manière d'information, avec la recommandation urgente que l'on étudie sérieusement et immédiatement la loi maintenant pendante, tendant à placer les banques mutuelles dans une position plus égale dans la concurrence pour l'obtention des affaires.

Les chiffres précités concernant le volume d'affaires des banques des terres à capital social, indiquent d'une manière significative, la tâche croissante de leur surveillance et de leur examen, ce qui constitue actuellement au delà de la moitié de l'ouvrage du bureau fédéral de prêts pour des terres et recommandent

fortement l'adoption d'une loi évaluant les dépenses de ce bureau contre les banques des terres fédérales et celles à capital social.

Une loi exposant les besoins signalés dans le paragraphe précédent est maintenant imminente dans les deux chambres du Congrès. H. R. 14041, par M. Strong, et S. 4453, par M. Norbeck, sont des bills identiques, qui, dans le jugement du *Farm Loan Board*, seront particulièrement avantageux pour la succursale mutuelle du système de prêts pour des fermes, sans nuire aux banques des terres à capital social, et nous recommandons l'adoption d'une loi qui inclura la substance de ces bills.

Dans le fonctionnement des banques des terres jusqu'à date, il a été institué 88 procédures de forclusions, se totalisant à $1,231,916.34. De ce nombre, 16, s'élevant à $230,411.73 ont été payées avant jugement. Dans 18 cas, s'élevant à $218,364.73, les forclusions ont été terminées et les terres ont été acquises par les banques des terres à capital social. Il n'avait pas été disposé de cinquante-quatre cas, se totalisant à $783,139.88 au 31 décembre.

Un tableau indiquant le nombre des banques des terres à capital social, avec, le capital, le surplus, et les prêts en vigueur le 31 décembre 1922, est annexé et désigné comme l'appendice n° 7.

Respectueusement soumis,

A. W. MELLON,
Secrétaire du Trésor.
R. A. COOPER,
JOHN H. GUILL, junior,
CHAS. E. LOBDELL,
Membres du Federal Farm Loan Board.

PIÈCE N° 123

CANNE À SUCRE—TOTAL DU RENDEMENT DE SUCRE BRUT

(Estimés officiels réunis par l'Institut Agricole International)

Pays	1922–23	1921–22	Pourcentage 1922–23 (1911–22 = 100)
	Tonnes	Tonnes	p.c.
Amérique—			
Argentine	...	212,747	...
Brésil		675,608	...
Cuba	4,596,000	4,476,795	102·6
Etats-Unis	241,376	324,430	74·4
Nicaragua	12,677	14,881	85·2
Pérou	...	358,253	...
Porto-Rico	392,782	405,936	96·8
République Dominicaine	...	205,974	...
Asie—			
Formosa	372,053	368,045	101·1
Inde Britannique	3,346,560	2,910,880	115·0
Java	1,986,042	1,857,613	106·9
Afrique—			
Egypte	51,128	58,720	87·1
Maurices	258,720	224,660	115·2
Afrique-sud	157,960	146,987	107·5
Océanie—			
Australie	344,960	330,961	104·2

[1] Rendement jusqu'à la fin de février.

PIÈCE N° 124

BETTERAVE À SUCRE—PRODUCTION DU SUCRE BRUT PENDANT LA SAISON DE PRODUCTION DU SUCRE 1922-23

(Estimés officiels réunis par l'Institut Agricole International.)

Pays	Production à partir de l'ouverture de la saison (1er septembre jusqu'à la fin de février			Total du rendement pendant la saison 1921-22
	1922-23	1921-22	Pourcentage 1921-22=100	
	Tonnes	Tonnes	p. 100	Tonnes
Europe—				
Allemagne[1]	1,546,333	1,373,612	112·6	1,429,284
Autriche	26,855	18,035	148·9	18,035
Belgique[1]	291,049	312,935	93·0	315,497
Bulgarie[1]	18,209	14,237	127·9	14,237
Finlande[1]	1,745	2,244	77·8	2,244
France	498,417	312,717	159·4	402,955
Hongrie[2]	74,566	65,982	113·0	67,097
Italie[3]	274,441	219,293	125·1	227,513
Pays-Bas[1]	255,276	377,380	67·7	381,909
Pologne[1]	355,376	....	....	200,588
Suède[4]	79,185	258,792	30·6	258,792
Tchécho-Slovaquie	794,480	718,436	110·6	730,306
Amérique—				
Etats-Unis[4]	691,000	1,020,000	67·7	1,020,000

[1] Rendement jusqu'à la fin de janvier.
[2] Jusqu'à la fin de décembre.
[3] Jusqu'à la fin d'octobre.
[4] Rendement total.

PIÈCE N° 125

PRODUCTION MONDIALE DE BETTERAVES À SUCRE COMPARATIVEMENT À LA PRODUCTION D'AVANT-GUERRE

(Relevé de l'Institut Agricole International)

La production des betteraves sucrières en Europe en 1922, quoique plus considérable que celle de 1921 - qui elle-même avait été d'une pauvreté extraordinaire indique une diminution marquée (d'environ 24 p. 100) comparativement à la moyenne de la production pendant les cinq années 1909-1913. Ainsi qu'on le verra par le tableau suivant qui fait voir la production européenne, de même que l'ensemble de la production des Etats-Unis et du Canada, les seuls pays qui en dehors de l'Europe occupent un rang de quelque importance dans la production mondiale des betteraves à sucre.

Dans le chiffre total pour l'Europe la production de la Russie d'aujourd'hui n'a pas été insérée. Cependant, nous pouvons l'estimer à peu près à un cinquième de sa production moyenne d'avant-guerre qui représentait environ 10,500,000 tonnes.

PRODUCTION DE BETTERAVES À SUCRE

(Relevé de l'Institut Agricole International)

Pays	1922	1921	Moyenne 1909-13
	Tonnes	Tonnes	Tonnes
Pays d'Europe	33,500,000	29,400,000	44,150,000
Canada et les Etats-Unis	5,400,000	7,950,000	5,000,000
Totaux	38,900,000	37,350,000	49,150,000

La faible augmentation comparativement au rendement d'avant-guerre que l'on constate dans la production américaine n'est pas suffisante pour contre-balancer la diminution considérable dans celle de l'Europe. Par conséquent, la production mondiale des betteraves à sucre pour la présente année atteint un total de 21 p. 100 inférieur à celui de la moyenne constatée pendant la période quinquennale 1909-1913, tandis qu'elle est supérieure à celle de 1921 de 4 p. 100 seulement.

Pièce n° 126

PRODUCTION MONDIALE DU SUCRE

(Relevé du département de l'Agriculture, des Etats-Unis, 30 mars 1923)

La production mondiale des betteraves et de la canne à sucre pour l'année 1922-23 est estimée à 20,450,000 tonnes de 2,000 livres, soit 200,000 tonnes de 2,000 livres de plus qu'en 1921-22, et 2,000,000 de tonnes de 2,000 livres de plus que la production moyenne d'avant-guerre pour les années 1912-13 et 1913-14.

La production des betteraves et de la canne à sucre au Canada et aux Etats-Unis est estimée à 745,000 tonnes, comparativement à 1,102,000 tonnes en 1921-1922 et 654,000 tonnes pendant les deux dernières années avant la guerre. Bien que la production de la betterave sucrière aux Etats-Unis soit estimée à 347,000 tonnes de moins que celle de l'année dernière, le département fait remarquer que l'augmentation de 506,000 tonnes dans la production européenne fait plus que combler le déficit. La production européenne de la betterave à sucre est estimée à 4,972,000 tonnes, comparativement à 4,466,000 tonnes en 1922 et 7,850,000 tonnes au cours des deux dernières années précédant la guerre.

Le département dit que cette augmentation de la production européenne indique que la demande européenne pour le sucre de Cuba pourrait être inférieure à celle de l'année dernière.

La production de la canne à sucre de Cuba est estimée à 4,596,000 tonnes comparativement à 4,476,000 tonnes en 1922 et 2,295,000 tonnes pendant les deux dernières années d'avant-guerre. Le total de la production de la canne à sucre pour tous les pays qui ont communiqué leurs statistiques est estimée à 14,735,000 tonnes, comparativement à 14,690,000 tonnes en 1922 et à 9,913,000 tonnes pendant les deux années précédant la guerre.

Pièce n° 128

ASSOCIATION DES PRÊTS AGRICOLES DU MANITOBA

Ci-suit le rapport de cette association pour les neuf mois terminés le 31 août 1922 tel que soumis par le secrétaire de l'association à l'honorable trésorier provincial.

Winnipeg, Manitoba, 11 janvier 1923.

L'honorable F. M. Black, trésorier provincial,
Palais législatif, Winnipeg.

Monsieur,

J'ai l'honneur de vous soumettre le cinquième rapport annuel de l'Association de prêts agricoles du Manitoba pour les neuf mois terminés le 31 août 1922.

L'Association occupe maintenant une place importante dans le mouvement de prêts d'argent garantis par des hypothèques sur les terres dans cette province, comme on le pourra constater en jetant un coup d'œil sur les nombreux item contenus dans le bilan ci-après annexé.

Au cours des neuf mois qui font l'objet de ce rapport, nous avons reçu 1,125 demandes de prêts pour un montant de $2,717,000, et de ce nombre 612 ont été acceptés et approuvés par le Conseil d'Administration, représentant le montant de $1,724,750. Le nombre et le montant des demandes de prêts reçus pendant cette période ont été relativement moins considérables que ceux reçus au cours de l'année précédente, soit 1,891 pour un montant de $5,096,000. Le total des demandes de prêts au 31 août 1922 atteignait le chiffre de $18,600,000.

La somme de $1,901,850 a été déboursée sous forme de 691 prêts, soit une moyenne de $2,750 par prêt, et en tout 3,039 prêts ont été consentis au 31 août 1922 pour un total de $8,049,500. Sur ce montant la balance du capital impayé est de $7,357,971.23 représentant 2,796 prêts. Seize prêts, représentant un montant de $16,841.04 ont été remboursés en entier, quelques-uns par la Commission de l'Etablissement des soldats sur des terres, d'autres dans le but d'obtenir un prêt plus considérable, puisque la Commission ne pouvait pas le faire elle-même, par l'entremise d'autres institutions, et le reste en vertu de la stipulation statutaire permettant les paiements des hypothèques à l'expiration de cinq années.

Le bilan ci-annexé et approuvé par les vérificateurs provinciaux, MM. John Scott & Co., donne un profit net, pour cette période de neuf mois, de $40,533.98 à même lequel la Commission a décidé de rembourser à la province la subvention initiale de $10,000 pour fins d'organisation reçue par l'association lorsqu'elle a été constituée en corporation au mois de mars 1917. Ce profit pour une période de neuf mois peut se comparer avantageusement au profit de $43,186.38 réalisé pendant l'année terminée le 30 novembre 1921 et de $32,558.60 l'année précédente. Le montant porté au crédit du compte des profits et pertes, on le remarquera, est maintenant de $126,702.24 après en avoir déduit les $10,000 remboursés à la province.

Les dépenses d'administration ont été pratiquement les mêmes que celles de l'année précédente mais, naturellement, pour un plus gros chiffre d'affaires, soit $30,650.77 pour un chiffre d'affaires de $7,000,000, ou moins que $\frac{1}{2}$ p. 100.

L'Association a emprunté $500,000 d'argent à 6 p. 100 au commencement de l'hiver, mais au mois de février le marché étant plus sûr, elle a pu emprunter $500,000 à $5\frac{1}{2}$ p. 100, et au cours de l'été un autre $1,000,000 aux mêmes conditions. Nous n'avons pas jugé à propos jusqu'ici de réduire le taux d'intérêt demandé aux emprunteurs avant de connaître les résultats que l'on obtiendra en avril de cette année par le remboursement de $1,000,000 de débentures à 5 p. 100.

A la suite de la défaite de l'ancien gouvernement, le 14 mars dernier, le travail de l'association s'est borné à l'administration des prêts déjà acceptés par la Commission, les nouvelles demandes étant acceptées sous condition. A la suite d'une conférence entre le cabinet actuel et la commission, tenue le 25 octobre, où le gouvernement a assuré l'association de son appui et de sa sympathie, les inspections ont été reprises et le paiement des nouveaux prêts s'est continué aussi rapidement que possible.

Les perceptions au cours de cette période ont été probablement aussi bonnes qu'elles pouvaient l'être, soit $220,000 d'arrérages de 1919 et de 1920 et les paiements échus dans l'automne et l'hiver de 1921-22 pour un montant de $395,000, ou près de 55 p. 100. La somme de $198,454.62 était portée au débit du compte courant au 31 août 1922, et de cette somme $25,000 représentaient les primes d'assurance contre la grêle avancées par l'Association, tel qu'autorisé par la Commission. On pourrait remarquer qu'une somme bien plus forte que celle-là a été payée par la compagnie d'assurance contre la grêle en paiement de sinistres. La perception des arrérages et les paiements courants ont augmenté d'une manière assez satisfaisante au cours des quelques derniers mois et, au moment où nous écrivons ce rapport, d'un montant de $616,000 dû au 31 décembre

1922, $244,700 ont déjà été encaissées, soit un pourcentage de 40 p. 100, ce qui semble très satisfaisant si on le compare aux résultats obtenus par les compagnies de prêts sur hypothèques dans la province.

La loi dite "The Manitoba Farm Loans Act" a été modifiée à la dernière session de la Législature dans le but de permettre à l'Association d'obtenir du capital par l'émission et la vente d'obligations jusqu'à concurrence de douze millions de dollars ($12,000,000) au lieu de neuf millions de dollars ($9,000,000) comme le stipulait la loi.

Au cours des neuf mois nous nous sommes trouvés dans la nécessité de prendre des procédures de vente pour hypothèque dans quelques cas, mais la Commission a pour principe de ne pas avoir recours à de tels moyens à moins que la chose ne soit absolument nécessaire dans le but de sauvegarder les intérêts de l'Association, et d'essayer de maintenir le propriétaire sur sa terre le plus longtemps possible.

Le conseil d'administration se compose de MM. George Anderson, Fred C. Hamilton, D. D. McDonald et J. S. Wood, ainsi que de M. L. McNeil, commissaire, président. Ce conseil est tel qu'il était lors de l'organisation et continue de vouer aux affaires de l'Association sa plus grande attention et l'avantage précieux de son expérience.

Respectueusement soumis,

C. P. L. FOWLER,
Secrétaire.

L'ASSOCIATION DE PRÊTS AGRICOLES DU MANITOBA

Siège social—Winnipeg

BILAN AU 31 AOÛT 1922

Actif

Prêts hypothécaires (et intérêt accumulé à date.	$7,829,227 93	
Effets consentis à recevoir (et intérêt accumulé à date)	2,161 25	
Immeubles	11,869 90	
Placements	331,432 90	
(Article 49, tel que modifié par 9 Geo. V, chap. 34, article 4.)		
En caisse	311 35	
Comptes recevables	856 66	
Mobilier de bureau	7,531 79	
Frais différés	7,977 44	

Passif

Débentures (et intérêt accumulé à date)		$7,528,639 97
Remarque.—En plus de cela, l'Association a émis au Trésorier provincial une obligation ne portant pas intérêt pour un montant de $100,000 à titre de garantie subsidiaire en faveur des déposants conformément aux exigences stipulées dans le certificat des dépôts.		
Certificats de dépôts (et intérêt accumulé à date).		13,412 22
		$7,542,052 19

Remarque.—Les obligations ci-dessus au montant de $7,542,052.19 sont garanties par la province du Manitoba, à l'exception des obligations détenues à titre de placement au compte du capital par le trésorier provincial, comme suit:—			
Principal..	$5,750,000 00		
Intérêt accumulé ..	104,047 40		
	$5,854,047 00		
Découvert à la banque..			17,625 62
Comptes payables..			20,159 17
Capital versé..			484,830 00
Compte des profits et pertes..			126,702 24
Solde créditeur au 30 novembre 1921..	$ 96,148 26		
Profit pour les 9 mois terminés le 31 août 1922.. ..	40,553 98		
	$ 136,702 24		
A déduire la subvention d'organisation remboursée au gouvernement provincial.	10,000 00		
	$ 126,702 24		
		$8,191,369 22	$8,191,369 22

Winnipeg, le 23 octobre 1922.—Nous avons l'honneur de faire rapport que nous avons apuré les livres et les comptes de l'Association de prêts agricoles du Manitoba pour la période se terminant le 31 août 1922, et nous déclarons par les présentes qu'à notre avis, le bilan ci-dessus est rédigé de manière à représenter fidèlement et exactement l'état des affaires de l'Association d'après les renseignements et les explications qui nous ont été donnés, le tout établi par les livres et conformément à la Loi spéciale des constitutions en corporation et modifications. Les valeurs représentant les placements (à l'exception de celles qui se trouvent entre les mains des procureurs et autres) ont été dûment soumises à notre inspection; le découvert à la banque a été vérifié par un certifiact de la banque tandis que l'encaisse a été vérifiée par nous.

(Signé) JOHN SCOTT & CO.,
Comptables autorisés.

PIÈCE N° 129

ASSOCIATION DE PRÊTS AGRICOLES DU MANITOBA

Le 30 avril 1923.

Demandes de prêts reçues à date:
7,344 pour la somme de $20,528,780.15
Moyenne: $2,800.00.

Forclusions à date

20 lopins, immeubles=4,200 acres. Grevés pour prime=$46,000.
Vendu 4 lopins sans perte=920 acres.

PIÈCE N° 130

ASSOCIATION DE PRÊTS AGRICOLES DU MANITOBA

Le 30 avril 1923.

Encaissé à compte des paiements annuels et arrérages.

Octobre—				
Dû..	$ 50,244 92			
Payé..	34,535 10	68¾%		
Balance.. ..	15,702 82	31¼%		
Novembre—				
Dû..	218,749 80			
Payé..	117,123 55	53½%		
Balance.. ..	101,626 25	46½%		
Décembre—				
Dû..	346,981 43			
Payé..	167,143 36	48%		
Balance.. ..	179,838 07	52%		
Janvier—				
Dû..	104,118 47			
Payé..	46,026 27	44%		
Balance.. ..	58,092 27	56%		
Total dû..	720,094 62			
Total payé..	364,828 28	50½%	Principal ..	$ 80,782 06
Total impayé..	355,266 34	49½%	Intérêt, etc.	274,484 28
				$ 355,266 34

PIÈCE N° 131

ÉTAT FINANCIER DE L'ASSOCIATION DE PRÊTS AGRICOLES DU MANITOBA LE 30 AVRIL 1923

Prêts remboursés:—			
Au 31 août 1922		3,039	8,049,500 00
1922			
Septembre		6	9,700 00
Octobre		11	16,900 00
Novembre		20	28,050 00
Décembre		40	88,450 00
1923			
Janvier		67	131,550 00
Février		31	64,500 00
Mars		35	69,500 00
Avril		27	75,600 00
		3,276	8,533,750 00
Prêts en souffrance (principal)		7,625,015 96	
Paiements courants en souffrance sur prêts		380,133 59	8,005,149 55

Passifs

Obligations, T. G. M.	5 %	$1,000,000 00	
" Province du Manitoba	5 %	3,300,000 00	
" Province du Manitoba	5½%	1,500,000 00	
" Province du Manitoba	6 %	1,000,000 00	
" vendues au public	5 %	113,970 00	
" vendues au public	5½%	110,315 00	$704,405 00
" vendues au public	6 %	433,895 00	
Certificats de dépôts	4 %	46,225 00	
Banque de Montréal, en souffrance	5¾%	477,349 25	
		7,981,754 25	

A déduire

Placement, fonds d'amortissement.			
Immeubles	58,889 11		
Obligations de la Victoire 1934	325,450 00		
Obligations de la province du Manitoba	31,615 69		
Obligations de la province d'Ontario	78,255 00		
Contrat de vente	2,100 00	496,309 80	
Passif net			$7,485,444 45
Demandes en mains			$

PIÈCE N° 200

ASSOCIATION DES PRODUCTEURS DE FRUITS DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

KELOWNA, C.-B., 4 mai 1923.

Au président du comité spécial sur l'agriculture,
Ottawa.

MONSIEUR,—J'ai l'honneur de vous présenter au nom des producteurs de fruits de la Colombie-Britannique le bref rapport suivant destiné à compléter les témoignages rendus par M. Bulman et moi-même devant votre comité le 9 mars 1923 et consignés dans le procès-verbal sous la rubrique: témoignage n° 3.

Superficie et variétés

La pièce n° 200A montre que la superficie plantée en arbres fruitiers dans la Colombie-Britannique est de 28,145 acres, comprenant les principaux vergers entretenus pour le marché.

Les variétés de pommes se répartissent approximativement suivant les pourcentages suivants dans la Colombie-Britannique:

Jonathan	22 p. 100	
MacIntosh rouges	22 p. 100	
Wealthy	12 p. 100	
Autres variétés hâtives	9 p. 100	
Total	65 p. 100	en variétés hâtives
Total	35 p. 100	en variétés d'hiver
	100 p. 100	

Dans l'ouest des Etats-Unis, les variétés se répartissent à peu près comme suit:

Jonathan	18 p. 100
Autres variétés hâtives	12 p. 100
Total des variétés hâtives	30 p. 100
Winesap	33 p. 100
Delicious	17 p. 100
Beauté de Rome	12 p. 100
Spitzenberg	3 p. 100
Newton (jaune et verte)	5 p. 100
Total des variétés tardives	70 p. 100

Il convient de remarquer dans ces chiffres que la Colombie-Britannique a 65 p. 100 en variétés hâtives, tandis que dans l'ouest des Etats-Unis, on ne trouve que 30 p. 100 des mêmes variétés, ce qui présente un problème à résoudre pour la Colombie-Britannique: la nécessité de livrer en un temps relativement court une grande partie de la récolte ou de prolonger le temps de distribution en plaçant ces variétés hâtives en entrepôts froids.

Dans l'ouest des Etats-Unis, on met en entrepôt ordinaire 85 p. 100 de la récolte.

L'Association internationale des expéditeurs de pommes donne les chiffres suivants à propos de l'entreposage des pommes.

Entrepôt frigorifique

Au Canada	Aux Etats-Unis
36,433 boîtes	5,906,587 boîtes

Entrepôt ordinaire

160,643 boîtes	1,153,264 boîtes

Entrepôt frigorifique

32,055 barils	2,122,904 barils

Entrepôt ordinaire

171,241 barils	93,264 barils

La pièce n° 200B donne pour la Colombie-Britannique une superficie totale de 6,252 acres plantés en arbustes à petits fruits.

Production. La production et la valeur de tous les fruits de 1913 à 1922, d'après les bulletins statistiques du ministère provincial d'Agriculture, sont données comme suit:

1913	951.5	$ 803,419
1914	1,417.7	996,071
1915	1,589.5	1,325,387
1916	3,178.0	2,176,662
1917	3,612.8	2,884,954
1918	3,719.4	4,415,160
1919	4,668.8	7,772,474
1920	3,032.6	5,658,158
1921	5,746.3	6,504,850
1922	6,277.0	4,915,604

Distribution.—La distribution probable de la récolte de pommes produite dans la vallée Okanagan et expédiée en charges de wagon pour les années 1920-21-22 est comme suit:

	1920	1921	1922
Colombie Britannique	124	233	235
Alberta	534	696	1,190
Saskatchewan	563	847	1,247
Manitoba	288	744	806
Est du Canada	116	227	261
Etats-Unis	53	989	239
Grande-Bretagne	206	503	623
Nouvelle-Zélande	16	18	26
Chine	7	19	7
Norvège		51	12
Suède		1	5
Sud-africain		6	8
Australie	2		
	1,909	4,334	4,659

Coût de production

Pièce n° 200C (non imprimée): Coût de production des pommes dans la vallée Okanagan par W. A. Middleton, B.S.A.

Pièce n° 200D (non imprimée): Inspection de petits fruits par A. F. Barrs

Pièce n° 200E (non imprimée): Rendements, qualités, prix et revenus nets pour les variétés de pommes de la vallée Okanagan par W. A. Middleton.

W. A. Middleton est aide conférencier du département d'horticulture de l'université de la Colombie britannique, et il a préparé le rapport suivant sur le coût de production durant les années 1919, 1920 et 1921.

RAPPORT SUR LE COÛT DE PRODUCTION DES POMMES DANS LA VALLÉE OKANAGAN DURANT LES ANNÉES 1919, 1920 et 1921

Pour calculer le coût moyen de production des pommes dans la vallée Okanagan durant les années 1919, 1920 et 1921, on a suivi le système d'addition des frais encourus.

Pour l'année 1919, on a fait une étude détaillée des diverses opérations que comporte la culture des pommes, et les résultats de cette étude ont été publiés dans la circulaire n° 38 du ministère de l'Agriculture.

Le coût est basé sur le rendement des principales variétés cultivées, dont la moyenne est supérieure à celle de toutes les variétés ensemble, de sorte que le coût par boîte des principales variétés se trouve inférieur au coût moyen de toutes les variétés, car lorsque le rendement à l'acre augmente, le coût de production par boîte diminue, les autres facteurs comme la main-d'œuvre, les matériaux et les frais généraux, restant les mêmes.

C'est surtout pour juger de l'influence du rendement sur le coût de production qu'une étude a été faite sur les rendements, les qualités, les prix et les recettes nettes de toutes les variétés de pommes cultivées plus ou moins pour le commerce dans la vallée Okanagan. Les résultats de cette étude ont été publiés dans la circulaire n° 4 du collège d'agriculture. L'influence du rendement est aussi soulignée dans ce rapport.

Coût de production en 1919

Comme il est dit à la page 8 de la circulaire n° 38, les matériaux et les frais généraux s'élèvent à .8073c. ou pratiquement .81c. par boîte pour entretenir, récolter et livrer les pommes au poste d'emballage. Sous la rubrique de main-d'œuvre, on alloue à l'arboriculteur ou au propriétaire seulement les gages payés en 1919 pour main-d'œuvre. La maison d'habitation est exclue du capital de la ferme. L'intérêt sur le capital est calculé au taux de 8 p. 100.

Coût de production en 1920

Le coût de production pour l'année 1920 est basé sur les chiffres de 1919, tout en faisant les corrections nécessaires pour la main-d'œuvre et les frais généraux qui furent plus élevés.

Le rendement de 1920 a été en moyenne de 168 boîtes à l'acre pour les principales variétés. D'après ce rendement, le coût a été de $1.2965 ou pratiquement $1.30 la boîte.

Coût de production en 1921

En 1921, on a suivi une autre méthode pour calculer le coût de production.

Quatre-vingt-huit fermes ont été comprises dans l'inspection et le rendement moyen de ces fermes a été de 242 boîtes à l'acre. Le coût de production n'a été calculé que sur les fermes où au moins 60 p. 100 du revenu provenait des pommes

(en moyenne 80 p. 100 de ces fermes). Sur ces 84 fermes, 56 ont servi à établir le coût de production.

Sur ces 56 fermes spécialisées pour la culture des pommes, le rendement a été en moyenne de 272 boîtes à l'acre.

On a supposé que les autres fruits et rendements accessoires ont été vendus exactement au coût de production. Les recettes de ce chef ont été déduites des dépenses totales de la ferme.

Les rendements accessoires ont pour effet de diminuer ou d'augmenter le coût de production des pommes, d'où il résulte qu'il faut avoir soin de ne prendre que les fermes où au moins 60 p. 100 des recettes (une moyenne de 80 p. 100 de ces fermes) proviennent des pommes, afin que le coût ne soit pas trop influencé par les recettes accessoires.

Le coût moyen de production établi d'après cette méthode a été de $1.14 par boîte, en allouant à l'arboriculteur un salaire de $960 par année et un taux d'intérêt de 7 p. 100 sur son capital.

Les recettes accessoires de la ferme (y compris le loyer de la maison d'habitation) sont portées au crédit de la ferme et déduites des dépenses.

Le coût de production varie

Le coût de production varie beaucoup sur les différentes fermes par l'influence de divers facteurs, comme le rendement, le capital investi, l'étendue de la ferme, les méthodes de culture et les qualités administratives du pomiculteur ou propriétaire.

Sur ces facteurs, le rendement à l'acre est le plus important, comme on peut le voir à la page 9 de la circulaire n° 39 sous la rubrique: "Coût des différents rendement". L'influence du rendement est aussi marquée dans le tableau suivant:

No. de fermes	Rendement à l'acre	Coût de production par boîte
56	272 boîtes	1·14
1	107 boîtes	3·10
1	463 boîtes	·61

Dans la vallée Okanagan, le rendement à l'acre augmente d'année en année parce que les arbres deviennent plus vieux et se rapprochent du plein rapport; aussi parce qu'on s'efforce dans toute la vallée de suivre des façons culturales qui peuvent augmenter le rendement, ce qui, les autres facteurs restant les mêmes, tend à réduire le coût de production.

Tableau montrant le coût moyen de production, le prix moyen, et le profit ou la perte par boîte durant les années 1919-20-21:

Année	No. de fermes	Rendement en boîtes par acre		Moyenne des prix reçus par boîte	Coût par boîte	Profit ou perte par boîte
1919	42	280	Princ. variétés	1·36	·81	+·55
1920	42	168	Princ. variétés	1·55	1·30	+·25
1921	56	272	Sur fermes spécialisées pour les pommes	·75	1·14	—·39

(Fin du rapport de M. Middleton)

Il est bon de faire remarquer que ces inspections ont été faites dans un grand nombre de vergers et présentent par conséquent une moyenne assez juste. Comme le dit M. Middleton, le coût de production varie beaucoup sur les différentes fermes, et si l'on prenait seulement un petit nombre de fermes, on pourrait facilement être induit en erreur.

Le coût de production des fraises tel qu'il est donné en détail, varie beaucoup dans les divers districts et aussi sur les fermes du même district. La moyenne de district, obtenue dans chaque cas en prenant un grand nombre de fermes, a été de $2.30 le cageot dans un district; dans un autre, $1.86; et $1.60 dans un troisième.

Le coût de production des framboises rouges a été en moyenne de $1.78 le panier.

Capital investi:

Pièce n° 200F: relation entre le capital investi et la recette pour main-d'œuvre, etc., compilée par M. W. A. Middleton.

D'après le tableau n° 4 de cette pièce, le capital placé sur la terre cultivée dans la vallée Okanagan est en moyenne de $1,046 par acre. Le prix moyen payé pour la terre nue et irriguée est de $250 l'acre. La préparation et la plantation coûtent une moyenne de $100 l'acre.

L'entretien annuel s'élève à $66.25, y compris les taxes municipales, $7.50, et la taxe d'eau, $7.75. En capitalisant ces chiffres pendant huit ans, (période nécessaire pour permettre à un verger de donner un rendement commercial), et en calculant l'intérêt simple à 7 p. 100 par année, on trouve que le coût total d'un verger établi pour le commerce des fruits représente un capital dépassant $1,046 l'acre, chiffre donné plus haut.

On remarquera que la moyenne des taxes payées par les pomiculteurs a été de $10.45 en 1921, et que la taxe d'eau est montée à $12.85 pour la même année: ces deux item tendent vers la hausse.

Le montant placé sur les bâtisses pour l'emballage et l'expédition des fruits est à peu près un million de dollars, et représente un capital industriel de $207 par wagon de fruits.

Le placement total dans l'industrie fruitière dans la Colombie-Britannique s'élève à plus de quarante millions de dollars.

Prix reçus par les pomiculteurs

Les prix nets reçus par les pomiculteurs par boîte, comprenant toutes les qualités, a été comme suit:

Années	Quantité en boîtes	Valeurs	Prix brut par boîte	Prix net par boîte
1910	210,000	$ 274,420	$ 1·30	....
1911	250,000	385,920	1·50	....
1912	430,000	....	..	..
1913	477,000	....	·90	..
1914	685,000	....	..	..
1915	787,750	857,859	1·03	$ 0·61
1916	1,289,980	1,313,382	1·02	0·58
1917	1,502,921	1,887,514	1·25	0·76
1918	1,343,450	2,319,227	1·75	1·17
1919	2,524,132	4,550,453	1·80	1·20
1920	1,513,623	2,902,826	2·35	1·55
1921	3,131,207	3,951,735	1·42	0·75

Nous n'avons pu avoir les chiffres de toute la récolte de 1922, mais le tableau suivant donne les prix moyens reçus par les pomiculteurs de quatre des principales maisons d'expédition, pour les principales variétés:

Année	N° 1	N° 2	N° 3	Non triées	Export
Early	68	64	....	44	....
Wealthy	60	48	....	37	42
McIntosh	58	27	16	5½	50
Delicious	63	41	7	....	....
Rome Beauty	45	41	15	....	....
Grimes Golden	22	20	10	....	....
Winesap	44	34	11	....	55
Stayman Wine	47	36	8	....	45
Wagner	39	32	10	....	....
Spy	40	26	14	....	....
Newtown	79	59	20	....	89
Jonathan	Toutes les qualités ont donné une perte de 12c.				

Prix payés par le consommateur

Comme il est dit à la page 50 du procès-verbal (édition anglaise), on a essayé de donner au comité quelques chiffres sur les prix de détail des fruits dans la région des prairies du 30 septembre au 10 octobre, d'après les notes prises par le général Harman et M. Taylor.

On donne dans le tableau suivant les variations de prix pour la même qualité de fruits dans les différentes boutiques, et on remarquera que dans quelques cas ces variations représentent un montant plus élevé que celui que le producteur avait reçu pour ses fruits.

Calgary:

Pommettes Hyslop	$ 1.25 par boîte	McIntosh rouges	$ 2.45 n° 2
" "	1.00 " "	" "	2.40 n° 1
" "	2.00 " "	" "	2.40 n° 1
" "	1.25 " "	Prix cotés le même jour.	2.20–2.25
" "	1.25 " "		2.30–2.50
" "	3 liv. 25c.		9 liv.–25c.
Wealthy	$1.60 non triées.	Poires Beauté Flamande.	$2.00 n° 1
	1.65 Domestiques.		2.15 n° 1
			1.00 n° 1

Carstairs:

Hyslop, pommettes.. $2.25 par boîte
McIntosh rouges, non triées........................... $1.75
N° 1 2.75
N° 2 2.40
N° 1 2.65
Poires Beauté flamande...............................N° 1 3.50

Crossfield:

Hyslop, pommettes $2.00 par boîte. McIntosh rouges, non triées..$2.25
N° 1.. 3.00

Didsbury:

Hyslop, pommettes,	$2.90 par boîte.	McIntosh rouges, non triées	—$2.25
	2.00 "	Non triées..	2.30
	2.00 "	Non triées..	2.30
Wealthy.—N° 1.—	2.75	Poires beauté flamande.....N° 1.—	2.75
"	2.50		
	3 liv pour 25c.		

Olds:

Hyslop, pommettes.—1.85 par boîte.	McIntosh rouges.—nº 1. 2.50
2.00 "	" 2.75
	non triées 1.95
	" 1.90

Edmonton:

Hyslop, pommettes.—1.50 par boîte.	McIntosh rouges.—nº 1. 2.35
1.45 "	" 2.40
	" 2.35
	" 2.49
	non triées 1.79
Wealthy . . . nº 1.—1.18 par boîte.	Poires Beauté.
" 1.75 "	Poires flamandes. . nº 1. 2.75
" 1.25 "	

Saskatoon:

Hyslop, pommettes.—1.90 par boîte.	Wealthy. . . . . nº 1. 1.75
	McIntosh rouges.—n. tr. 1.25
	" 1.40
	" 1.75
	nº 1. 1.80
	" 2.00
	nº 2. 1.90

Winnipeg:

Hyslop, pommettes.—2.50 par boîte.	McIntosh rouges. . nº 1 2.95
1.95 "	" 2.25
	nº 2. 2.75
	Wealthy. . . . . . nº 1. 2.50

Les chiffres suivants sont reproduits des rapports mensuels du commissaire du gouvernement de la Colombie-Britannique pour les marchés des prairies, et donnent les prix de détail des pommes hâtives à Winnipeg depuis la fin d'août jusqu'au commencement de novembre 1922:—

30	août	—Duchesse n° 1	$3 00	par boîte
2	septembre	—Duchesse nº 1.	3 00	"
9	"	—Duchesse nº 1.	2 00	non triées
9	"	—Wealthy nº 1.	3 50	par boîte
9	"	—Duchesse nº 1.	2 50	"
23	"	—Duchesse nº 1.	2 50	"
23	"	—Wealthy.	3 00	"
30	"	—Jonathan nº 1.	2 75	"
30	"	—Wealthy nº 1.	2 25	"
19	octobre	—Wealthy nº 1.	2 50	"
19	"	—Gravenstein nº 1.	2 75	"
19	"	—McIntosh rouges nº 1.	2 85	"
19	"	—McIntosh rouges nº 1.	2 00	non triées
28	"	—Gravenstein nº 1.	2 00	"
28	"	—Gravenstein nº 1.	2 25	par boîte
28	"	—Wealthy nº 1.	2 25	"
28	"	—Hyslop	2 25	"
28	"	—McIntosh nº 1.	2 50	"
8	novembre	—McIntosh nº 1.	1 75	non triées
8	"	—Spy nº 1.	3 00	par boîte
8	"	—Delicious nº 1.	3 25	"

Frais d'emballage et de vente

Les maisons indépendantes s'occupant d'expédition demandaient en 1922 aux pomiculteurs un taux uniforme de 60c. pour emballer et vendre une boîte de pommes, et c'est sur ce prix que les expéditeurs trouvaient leur profit.

Les chiffres suivants fournis par l'une des associations coopératives d'emballage donnent les divers chefs de dépenses pour l'emballage et la vente, frais qui s'élèvent dans ce cas à 63.5c. par boîte.

	Cents
Boîte..	15.25
Assemblage..	1.75
Etiquettes..	1.15
Papier pour garnir la boîte..	.75
Papier à envelopper..	6.00
Triage et emballage..	7.15
Couvercles..	1.00
Camionnage..	2.30
Réceptionnement et pesage..	.95
Transport..	1.10
Tringles d'arrimage dans le wagon..	
Chauffage et éclairage..	1.10
Surveillance..	1.50
Frais généraux..	14.00
	54.0
Courtage de vente..	9.5
Total..	63.5 cents

Cet item comprend les salaires, les loyers de bureaux, les taxes, l'intérêt, les dettes impayées et la dépréciation.

Le tableau suivant donne le détail des taux d'emballage et de manutention exigés par les expéditeurs indépendants:—

	Cents
Pommes, poires.. (Nos 1 et 2 vendues en Canada)	60
Pommes exportées..	70
Pommettes et pommes non triées..	45
Prunes, pêches, abricots, cageot de 4 paniers..	50
Prunes en boîtes..	37
Pruneaux en boîtes..	30
Cerises, cageot de 4 paniers..	60
Cerises en boîtes..	50

Importations agricoles

A la page 74 du procès-verbal (édition anglaise non revisée) de votre comité, on soulève la question de savoir si les pomiculteurs de la Colombie-Britannique achètent beaucoup de produits des provinces des prairies. Oui, ils importent beaucoup de ces produits. Il n'y a aucun moyen de calculer la valeur de ces importations, mais les statistiques du gouvernement provincial démontrent que durant l'année 1921, la valeur des importations agricoles venant des autres provinces dans la Colombie-Britannique et comprenant le bétail vivant, les viandes, les produits avicoles, les produits de laiterie, les grains et le foin s'est élevée à $15,142,523.

Conclusion

Les chiffres et les états donnés dans ce rapport résultent d'une étude attentive et soignée, et l'on s'est efforcé de vous faire connaître les faits d'une manière qui permettra à votre comité, nous l'espérons, de tirer des conclusions tendant à mettre cette industrie sur une base économique bien raisonnée.

Le tout respectueusement soumis par

L'ASSOCIATION DES ARBORICULTEURS
DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

Le président,
LEMEL E. TAYLOR,

au nom de l'Exécutif.

Pièce n° 200a

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne principale du C.P.R. à l'est de North Bend)

Service de l'horticulture, ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique.

Bureau de l'horticulteur de district, Vernon, C.B.

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	Jonathans	McIntosh	Wagner	Wealthy	Delicious	Newton jaune	Grimes Golden	Northern Spy	Winesap	Duchesse	
Endroits sur ligne du C.P.R. à part Salmon-Arm.	558	1-5 ans	175	510	....	260			100		150		NORD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	2,290	1,995	1,635	4,160	1,300	25	1,805	130	75	170	
		Plus de 10	3,677	2,790	5,075	1,795	571	30	1,360	31	1,170	510	
		Total	6,142	5,255	6,710	6,215	1,871	55	3,265	161	1,395	680	
Salmon-Arm............	1,120	1-5 ans	2,413	5,547	1,013	5,235	2,130	.. .	1,030	1,057	50	102	
		5-10 "	11,069	3,831	3,801	10,974	3,799	148	2,974	2,477	223	554	
		Plus de 10	1,946	704	761	4,296	610	10	811	1,683	290	84	
		Total	15,428	10,082	5,575	20,505	6,539	158	4,815	5,217	563	740	
Armstrong et Enderby...	208	1-5 ans	50	731	146	147	204		34	2		14	
		5-10 "	446	1,043	370	784	749		285	41	.	46	
		Plus de 10	266	592	360	117	....	100	25	66	......	11	
		Total	762	2,366	876	1,048	953	100	344	109	......	71	
Vernon and Oyama.......	4,828	1-5 ans	1,069	9,255	2,146	4,005	4,501	115	260	245	60	3,810	
		5-10 "	14,542	8,765	11,996	10,103	6,388	2,121	6,997	579	650	8,191	
		Plus de 10	31,366	20,712	5,672	18,390	2,360	3,076	3,309	2,400	1,716	9,064	
		Total	46,977	38,732	19,814	32,498	13,249	5,312	10,566	3,224	2,426	21,056	
Okanagan-Centre et Lac aux Canards.	1,290	1-5 ans	697	3,006	440	172	1,325	100	50	10	25	93	
		5-10 "	5,817	3,670	4,927	1,103	1,680	901	823	438	240	484	
		Plus de 10	8,379	6,393	7,125	1,347	249	618	2,098	710	232	1,175	
		Total	14,903	13,069	12,492	2,622	3,244	1,619	2,971	1,158	497	1,752	
Kelowna................	4,911	1-5 ans	1,040	6,896	1,846	2,309	4,334	213	763	57	221	2,287	
		5-10 "	103,001	34,285	20,429	15,994	13,599	12,557	5,623	10,506	7,314	978	
		Plus de 10	6,330	4,451	2,683	1,673	249	3,150	402	3,789	935	365	
		Total	110,371	45,632	24,958	19,976	18,182	15,920	6,788	14,352	8,470	3,630	
Rive ouest..............	710	1-5 ans	606	2,524	1,470	494	358	185	195	......	......	32	
		5-10 "	2,172	2,251	1,561	872	345	312	417	230	225	107	
		Plus de 10	2,603	1,540	1,673	485	574	393	453	588	256	207	
		Total	5,381	6,315	4,704	1,851	1,277	890	1,065	818	481	346	
Peachland...............	561	1-5 ans	652	1,798	231	138	1,209	27	88	......	242	63	SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	3,075	2,760	1,896	279	765	448	358	53	920	442	
		Plus de 10	918	966	1,296	582	40	275	537	641	439	137	
		Total..	4,645	5,524	3,423	999	2,014	750	983	694	1,601	642	
Summerland............	2,435	1-5 ans	815	5,711	682	105	3,425	932	......	......	152	587	
		5-10 "	11,872	5,689	4,244	653	1,058	4,096	3,352	6	1,318	226	
		Plus du 10	7,500	2,042	4,677	1,717	495	8,204	783	8,369	467	251	
		Total.....	20,187	13,442	9,603	2,475	4,978	13,232	4,135	8,375	1,937	1,064	
Naramata .	538	1-5 ans	320	623	50	....	865	75	197	......	100	45	
		5-10 "	5,403	1,940	2,201	143	370	1,595	549	5	445	56	
		Plus de 10	3,453	1,211	2,398	275	16	1,638	358	209	940	19	
		Total	9,176	3,774	4,649	418	1,251	3,309	1,104	214	1,485	120	
Penticton...............	2,144	1-5 ans	782	4,450	935	501	4,570	443	50	.....	700	19	
		5-10 "	12,064	3,397	8,730	968	3,920	5,091	1,239	638	5,109	101	
		Plus de 10	10,544	1,733	4,400	953	484	3,861	1,152	1,964	2,494	102	
		Total	23,390	9,574	14,065	2,422	8,983	9,395	2,441	2,602	8,303	212	
Keremeos...............	688	1-5 ans	2,650	2,555	1,300	....	2,005	340	160	.....	1,515	......	
		5-10 "	4,235	2,170	1,560	190	1,680	800	75	195	3,320	80	
		Plus de 10	1,540	1,115	130	103	550	735	90	195	375	45	
		Total	8,425	5,840	2,990	293	4,235	1,875	325	390	5,210	125	
Nombre total des arbres.	.....	1-5 ans	11,269	43,606	10,259	13,366	24,926	2,430	2,927	1,371	3,215	7,052	
Nombre total des arbres.	......	5-10 "	175,996	71,796	63,350	46,223	35,652	28,095	24,497	15,298	19,839	11,435	
Nombre total des arbres.	.....	Plus de 10	78,522	44,249	36,250	31,733	6,198	22,090	11,378	20,645	9,314	11,970	
Superficie totale .	19,991	Total des arbres	265,787	159,651	109,859	91,322	66,776	52,615	38,802	37,314	32,368	30,457	

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne du C.P.R. à l'est de North Bend)

SERVICE DE L'HORTICULTURE, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE,

BUREAU DE L'HORTICULTEUR DE DISTRICT, VERNON, C.B.

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	Spitzenberg	Rome Beauty	Winter Banana	Cox's Orange	Jeffries	Ontario	Baldwin	Gano	Jaune Transparente	Salome
Endroits sur la ligne du C.P.R. à part Salmon-Arm.		1-5 ans	....	....	50	....	....	....	....	....	....	....
	558	5-10 "	100	60	225	....	....	....	....	....	40	80
		Plus de 10	216	845	5	48	....	....	31	17	5	60
		Total	316	905	310	48	....	....	31	17	45	140
Salmon Arm		1-5 ans	....	40	216	....	....	....	....	320	13	....
	1,120	5-10 "	321	367	215	....	....	....	....	262	109	25
		Plus de 10	83	230	152	....	....	10	30	294	102	60
		Total	404	637	583	....	....	10	30	876	224	95
Armstrong et Enderby		1-5 ans			131						3	
	208	5-10 "	90	96	225	....	....	8	5	20	83	102
		Plus de 10	75	10	24	....	....	20	15	6	25	20
		Total	165	106	380	....	....	28	20	26	111	122
Vernon et Oyama		1-5 ans	....	2,252	207	....	100	....	....	....	168	....
	4,828	5-10 "	917	774	478	140	....	180	128	942	915	....
		Plus de 10	3,187	4,606	1,491	1,051	5,898	425	1,503	83	130	1,677
		Total	4,101	7,632	2,176	1,191	5,998	605	[illegible]	1,025	1,213	1,677
Okanagan-Centre et Lac aux Canards		1-5 ans	....	150	35	....	....	....	....	....	25	....
	1,290	5-10 "	736	1,329	260	....	....	47	11	500	22	....
		Plus de 10	325	565	327	....	....	150	20	622	....	343
		Total	1,061	2,044	622	....	....	197	31	1,122	47	343
Kelowna		1-5 ans	575	743	35	64	2	....	....	....	62	....
	4,911	5-10 "	7,518	2,182	1,519	2,102	20	2,458	424	375	367	
		Plus de 10	1,753	181	110	1,348	21	193	156	95	121	220
		Total	9,428	3,106	1,664	3,514	43	2,651	580	470	550	220
Rive ouest		1-5 ans	....	142	210	....	....	....	....	....	20	....
	710	5-10 "	240	595	298	240	....	....	130	75	38	40
		Plus de 10	585	50	408	277	....	135	386	473	131	41
		Total	825	787	916	517	....	135	516	548	189	81
Peachland		1-5 ans	....	213	4	....	....	....	....	....	25	....
	561	5-10 "	319	130	268	10	2	16	75	19	38	95
		Plus de 10	286	100	194	31	25	35	199	49	39	332
		Total	605	443	466	41	27	51	274	68	102	427
Summerland		1-5 ans	25	302	534	....	....	....	3	....	....	....
	2,435	5-10 "	1,823	452	1,289	251	9	398	13	....	42	....
		Plus de 10	2,276	624	926	1,034	45	515	1,142	204	488	325
		Total	4,124	1,378	2,749	1,285	54	913	1,158	204	530	325
Naramata		1-5 ans	...	400	20	....	....	....	....	....	60	....
	538	5-10 "	783	1,323	254	82	....	9	....	47	25	....
		Plus de 10	646	853	657	191	....	....	....	10	111	....
		Total	1,429	2,576	931	273	....	9	....	57	196	....
Penticton		1-5 ans	100	413	52	....	....	30	....	....	8	....
	2,144	5-10 "	2,598	622	1,057	737	139	550	393	....	35	16
		Plus de 10	3,320	974	1,459	1,039	179	849	487	....	406	39
		Total	6,018	2,009	2,568	1,776	318	1,429	880	....	449	55
Keremeos		1-5 ans	25	150	....	25	....	....	....	....	....	....
	688	5-10 "	940	100	160	260	....	....	145	....	....	....
		Plus de 10	675	160	145	25			486	495		31
		Total	1,640	410	305	310			631	495		31
Nombre total des arbres	....	1-5 ans	307	4,805	1,494	89	102	30	3	320	384	....
Nombre total des arbres	....	5-10 "	16,385	3,030	6,[illegible]78	3,822	170	3,666	1,324	2,240	1,714	358
Nombre total des arbres	....	Plus de 10	13,427	9,198	[illegible],898	5,044	6,168	2,332	4,455	2,348	1,558	3,158
Superficie totale	19,999	Total des Arbres	30,119	22,033	13,670	8,955	6,440	6,028	55,782	4,908	3,656	3,516

(Side labels in right margin: NORD DE LA VALLÉE OKANAGAN — beside Endroits sur la ligne du C.P.R. to Okanagan-Centre et Lac aux Canards; SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN — beside Kelowna to Keremeos.)

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne principale du C.P.R. à l'est de North Bend)

SERVICE DE L'HORTICULTURE, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA COLOMBIE BRITANNIQUE

BUREAU DE L'HORTICULTEUR DE DISTRICT, VERNON, C.B.

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	King	Ben Davis	King David	Gravenstein	Snow	Autres pommes	Hyslop	Transcendent	Total pour les pommes	
Endroits sur la ligne du C.P.R. à part Salmon Arm	558	1-5 ans	....	50	....	.....	100	545	....	....	1,950	NORD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	....	....	100	.....	150	178	....	711	15,259	
		Plus de 10	12	199	....	.....	87	598	37	642	19,811	
		Total	12	249	100	.....	337	1,321	37	1,353	37,010	
Salmon Arm	1,120	1-5 ans	....	....	75	.....	110	505	231	202	20,289	
		5-10 "	55	34	156	.....	.....	511	862	1,345	44,112	
		Plus de 10	269	270	570	.....	128	1,797	184	411	15,795	
		Total	324	304	801	.....	238	2,813	1,277	1,958	80,196	
Armstrong et Enderby	208	1-5 ans	....	....	....	.....	.....	24	24	5	1,515	
		5-10 "	....	13	....	.....	3	115	148	450	5,122	
		Plus de 10	....	32	....	.....	17	48	1	10	1,840	
		Total	....	45	....	.....	20	187	173	465	8,477	
Vernon et Oyama	4,828	1-5 ans	....	....	50	.....	40	726	1,893	915	31,817	
		5-10 "	50	300	20		303	1,556	2,715	3,494	83,244	
		Plus de 10	82	703	190	.....	188	8,275	5,485	9,259	142,298	
		Total	132	1,003	260		531	10,557	10,093	13,668	257,359	
Okanagan Centre et Lac aux Canards	1,290	1-5 ans	....	....	....	30	.....	30	....	110	6,298	
		5-10 "	15	....	300	90	.....	1,249	527	1,877	27,046	
		Plus de 10	257	15	....	50	.....	1,189	2,853	1,960	37,002	
		Total	272	15	300	170	.....	2,468	3,380	3,947	70,346	
Kelowna	4,911	1-5 ans	....	....	56	53	....	460	467	488	22,553	
		5-10 "	259	219	137	835	230	4,237	3,165	9,876	260,209	
		Plus de 10	50	453	451	196	108	1,695	184	498	31,860	
		Total	309	672	644	1,084	338	6,392	3,816	10,862	314,622	
Rive ouest	710	1-5 ans	....	....	....	75	30	30	150	....	6,521	
		5-10 "	20	....	....	180	287	177	309	235	11,356	
		Plus de 10	125	74	....	74	10	1,118	291	894	13,844	
		Total	145	74	....	329	327	1,325	750	1,129	31,721	
Peachland	561	1-5 ans	12	....	......	54	35	104	85	52	5,032	SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	48	25	155	42	27	725	343	466	13,799	
		Plus de 10	112	275	84	48	151	1,313	136	316	9,556	
		Total	172	300	239	144	213	2,142	564	834	28,387	
Summerland	2,435	1-5 ans	....	100	....	52	.....	41	282	58	13,806	
		5-10 "	34	....	260	23	14	466	499	1,144	39,231	
		Plus de 10	1,073	370	91	695	399	5,081	557	701	51,051	
		Total	1,107	470	351	770	413	5,588	1,338	1,903	104,088	
Naramata	538	1-5 ans					......	14	....	10	2,779	
		5-10 "	....	....	95	4	2	203	602	847	16,984	
		Plus de 10				51	4	503	35	97	13,675	
		Total	....	....	95	55	6	720	637	954	33,438	
Penticton	2,144	1-5 ans	....	....	....	150	8	2	....	18	13,231	
		5-10 "	393	20	....	130	73	551	177	562	49,319	
		Plus de 10	562	23	....	164	94	488	156	287	38,213	
		Total	955	43	....	444	175	1,041	333	867	100,763	
Keremeos	688	1-5 ans	....	....	....	225	......	105	....	....	11,055	
		5-10 "	....	....	460	.....	75	427	....	....	16,872	
		Plus de 10	....	240	25	25	134	1,897	....	....	9,216	
		Total	....	240	485	250	209	2,429	....	....	37,143	
Nombre total des arbres	......	1-5 ans	12	150	181	639	323	2,586	3,132	1,858	136,836	
Nombre total des arbres	......	5-10 "	874	611	1,683	1,304	1,164	10,396	9,347	21,007	582,553	
Nombre total des arbres	......	Plus de 10	2,542	2,654	1,411	1,303	1,320	24,002	9,919	15,075	384,161	
Superficie tolale	19,991	Total des arbres	3,428	3,415	3,275	3,246	2,807	36,983	22,398	37,940	1,103,550	

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne principale du C.P.R. à l'est de North-Bend)

SERVICE DE L'HORTICULTURE, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA COLOMBIE BRITANNIQUE

BUREAU DE L'HORTICULTEUR DE DISTRICT, VERNON, C.B.

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	Poires								
			Beauté Flamande	Bartlett	B. D'Anjou	Clapps Favourite	Winter Nelis	Comice	Autres Variétés	Total des poires	
Endroits sur la ligne du C.P.R. à part Salmon Arm..........	558	1-5 ans		....	....	....	......	....	....	......	NORD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	10	10	60	....	....	....	77	157	
		Plus de 10	415	10	35	14	....	....	5	479	
		Total	425	20	95	14	....	....	82	636	
Salmon Arm	1,120	1-5 ans	219	55	166	52	......	....	55	547	
		5-10 "	91	144	291	42	....	....	16	584	
		Plus de 10	64	108	113	21	....	....	106	412	
		Total	374	307	570	115	....	....	177	1,543	
Armstrong et Enderby.........	208	1-5 ans	4	3	....	3	....	....	3	13	
		5-10 "	100	1	....	3	....	....	169	273	
		Plus de 10	8	8	....	....	....	....	....	16	
		Total	112	12	....	6	....	....	172	302	
Vernon et Oyama...............	4,828	1-5 ans	1,195	5	550	16	....	....	155	1,921	
		5-10 "	1,629	508	715	1,051	....	....	25	3,928	
		Plus de 10	2,265	74	107	805	....	....	176	3,427	
		Total	5,089	587	1,372	1,872	....	....	356	9,276	
Okanagan-Centre et Lac aux Canards.	1,290	1-5 ans	150	150	....	....	....	....	100	400	
		5-10 "	94	53	80	....	130	....	820	1,177	
		Plus de 10	....	8	....	....	....	....	1,717	1,725	
		Total	244	211	80		130		2,637	3,302	
Kelowna.......................	4,911	1-5 ans	199	46	262	....	....	4	30	541	
		5-10 "	3,701	5,096	5,331	550	691	1,432	1,388	18,189	
		Plus de 10	770	1,120	952	58	284	558	686	4,428	
		Total	4,670	6,262	6,545	608	975	1,994	2,104	23,158	
Rive ouest.,..................	710	1-5 ans	95	40	3	....	....	....	....	138	SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN
		5-10 "	156	228	115	....	10	....	37	546	
		Plus de 10	280	588	101	....	30	....	293	1,292	
		Total	531	856	219	....	40	....	330	1,976	
Peachland.....................	561	1-5 ans	12	31	2	....	....	....	26	71	
		5-10 "	22	60	24	30	6	....	86	228	
		Plus de 10	109	147	57	43	8	....	242	606	
		Total	143	238	83	73	14	....	354	905	
Summerland....................	2,435	1-5 ans	333	202	56	40	....	....	30	661	
		5-10 "	256	306	70	67	5	....	186	890	
		Plus de 10	925	1,333	224	211	76	....	1,072	3,841	
		Total	1,514	1,841	350	318	81	....	1,288	5,392	
Naramata......................	538	1-5 ans	158	66	50	....	....	....	....	274	
		5-10 "	219	428	225	23	16	....	97	1,008	
		Plus de 10	212	230	71	65	15	....	113	706	
		Total	589	724	346	88	31	....	210	1,988	
Penticton.....................	2,144	1-5 ans	1,110	2,418	546	132	76	....	353	4,635	
		5-10 "	1,819	1,511	1,346	312	160	....	655	5,623	
		Plus de 10	186	619	114	67	56	....	206	1,248	
		Total	3,115	4.548	2.006	331	292	....	1,214	11,506	
Keremeos......................	688	1-5 ans	22	69	34	....	....	....	10	135	
		5-10 "	133	238	50	60	20	....	78	579	
		Plus de 10	155	180	461	....	20	....	305	1,121	
		Total	310	487	545	60	40	....	393	1,835	
Nombre total des arbres....	......	1-5 ans	3,497	3,085	1,669	243	76	4	762	9,336	
Nombre total des arbres....	......	5-10 "	8,230	8,583	8,307	1,958	1,036	1,432	3,634	33,182	
Nombre total des arbres....	......	Plus de 10	5,389	4,425	2,235	1,284	489	558	4,921	19,301	
Superficie totale.............	1,991	Total des arbres	17,116	16,093	12,211	3,485	1,603	1,994	9,317	61,819	

NOTE.—Les endroits sur la ligne principale du C.P.R. comprennent Lytton, Spence's Bridge, Walhachin, Kamloops' Chase et Sorrento. La rive ouest comprend Glenrosa, Gellatly, et le territoire situé au nord de la traverse sur la rive ouest du lac Okanagan.

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne principale du C.P.R. à l'est de North-Bend)

SERVICE DE L'HORTICULTURE, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE

BUREAU DE L'HORTICULTEUR DE DISTRICT, VERNON, C.B.

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	Prunes								
			Ponds Seedling	Prune pêche	Yellow Egg	Bradshaw	Burbank	Reine-Claude	Autres variétés	Total des prunes	Pruneaux—Total
Endroits sur la ligne du C.P.R. à part Salmon Arm	558	1-5 ans	....	....	....	....	....	....	....	....	....
		5-10 "	....	....	....	30	....	....	32	32	....
		Plus de 10	....	....	....	....	....	....	....	30	....
		Total				30			32	62	.....
Salmon Arm..........	1,120	1-5 ans	28	30	....	20	....	23	157	258	134
		5-10 "	125	44	71	58	....	3	297	598	448
		Plus de 10	60	5	8	59	....	2	142	276	396
		Total	213	79	79	137	....	28	596	1,132	978
Armstrong et Enderby.	208	1-5 ans	....	....	1	....	....	....	2	3	16
		5-10 "	60	50	45	13	....	....	92	260	1,646
		Plus de 10	....	30	....	....	....	....	60	90	10
		Total	60	80	46	13	....	....	154	353	1,672
Vernon et Oyama...	4,828	1-5 ans	146	170	115	....	....	....	62	493	513
		5-10 "	429	196	231	10	....	175	225	1,266	7,193
		Plus de 10	2,412	1,065	887	....	....	107	879	5,350	12,871
		Total	2,987	1,431	1,233	10	....	282	1,166	7,109	20,577
Okanagan-Centre et Lac aux Canards.	1,290	1-5 ans	....	....	....	....	....	....	47	47	340
		5-10 "	....	80	....	....	....	....	88	168	3,053
		Plus de 10	....	10	....	....	....	....	60	70	1,534
		Total	....	90	....	....	....	....	195	285	4,927
Kelowna.............	4,911	1-5 ans	2	3	....	....	4	....	....	9	188
		5-10 "	892	764	1	380	176	....	460	2,673	8,423
		Plus de 10	264	308	65	180	197	54	349	1,417	1,758
		Total	1,158	1,075	66	560	377	54	809	4,099	10,369
Rive ouest...........	710	1-5 ans	....	....	....	....	....	....	....	....	35
		5-10 "	8	49	....	22	350	12	311	752	450
		Plus de 10	39	64	....	....	19	82	....	204	474
		Total	47	113	....	22	369	94	311	956	959
Peachland............	561	1-5 ans	....	9	....	....	6	....	13	28	36
		5-10 "	261	104	71	15	22	....	200	673	385
		Plus de 10	43	55	39	99	8	....	372	616	155
		Total	304	168	110	114	36	....	585	1,317	576
Summerland..........	2,435	1-5 ans	....	62	....	122	42	210	226	662	266
		5-10 "	14	386	10	66	65	5	85	631	516
		Plus de 10	177	505	267	280	210	109	464	2,012	736
		Total	191	953	277	468	317	324	775	3,305	1,518
Naramata............	538	1-5 ans	....	....	....	....	....	....	6	6	6
		5-10 "	128	38	3	10	44	....	161	384	206
		Plus de 10	44	60	42	4	147	....	211	508	141
		Total	172	98	45	14	191	....	378	898	353
Penticton.............	2,144	1-5 ans	25	61	12	26	25	59	67	275	589
		5-10 "	43	562	63	31	147	149	270	1,265	834
		Plus de 10	29	290	5	40	50	30	99	543	1,257
		Total	97	913	80	97	222	238	436	2,083	2,680
Keremeos............	688	1-5 ans						....	45	45	47
		5-10 "	20	....	....	20	....	....	100	140	157
		Plus de 10	3	15	....	52	....	....	127	197	127
		Total	23	15	....	72	....	....	272	382	331
No. total des arbres		1-5 ans	201	335	128	168	77	292	625	1,826	2,170
No. total des arbres..	......	5-10 "	1,980	2,273	495	625	804	344	2,321	8,842	23,311
No. total des arbres		Plus de 10	3,071	2,407	1,313	744	631	384	2,763	11,313	19,459
Superficie totale......	19,991	Total des arbres	5,252	5,015	1,936	1,537	1,512	1,020	5,709	21,981	44,940

NORD DE LA VALLÉE OKANAGAN

SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN

NOTE—Les endroits sur ligne principale du C.P.R. comprennent Lytton, Spence's Bridge, Walhachin, Kalmoops, Chase et Sorrento. La rive ouest comprend Glenrosa, Gellatly, et le territoire situé au nord de la traverse sur la rive ouest du lac Okanagan.

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT HORTICOLE OKANAGAN EN 1920

(Vallées Okanagan et Similkameen et endroits sur la ligne principale du C.P.R. à l'est de North Bend)

SERVICE DE L'HORTICULTURE, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA COLUMBIE BRITANNIQUE.

BUREAU DE L'HORTICULTEUR DE DISTRICT, VERNON, C.B

Districts	Superficie totale pour tous fruits	Ages	Cerises — Bing	Cerises — Lambert	Cerises — Royal Anne	Cerises — Autres cerises sucrées	Cerises — Total des cerises sucrées	Cerises — Arides	Apricots—Total	Pêches — Elbertas	Pêches — Crawford	Pêches — Triumphs	Pêches — Yellow St. John	Pêches — Autres variétés	Pêches—Total
Endroits sur la ligne du C.P.R. part Salmon-Arm.	558	1-5 ans													
		5-10 "				20	20	17							
		Plus de 10													
		Total				20	20	17							
Salmon-Arm.....	1,120	1-5 ans				12	12	418						23	23
		5-10 "				115	115	1,533							
		Plus de 10				7	7	67	73						
		Total				134	134	2,018	73					23	23
Armstrong et Enderby.	208	1-5 ans						81							
		5-10 "				150	150	172	5					5	5
		Plus de 10						35							
		Total				150	150	288	5					5	5
Vernon et Oyama.	4,828	1-5 ans				33	33	58	40					3	3
		5-10 "				222	222	233						24	24
		Plus de 10				328	328	1,994	180					525	525
		Total				583	583	2,285	220					552	552
Okanagan Centre et Duck Lake	1,290	1-5 ans							15					30	30
		5-10 "				119	119	137	226					75	75
		Plus de 10						113	62					35	35
		Total				119	119	250	303					140	140
Kelowna.........	4,911	1-5 ans	4	4		4	12	60							
		5-10 "	1,680	1,604	927	3,241	7,452	859	211					308	308
		Plus de 10	338	312	334	259	1,243	1,149		25	25			84	134
		Total	2,022	1,920	1,261	3,504	8,707	2,068	211	25	25			392	442
Rive ouest.......	710	1-5 ans	40				40		10	60					60
		5-10 "	233	115	263	23	634	62	734	88	354	242		436	1,120
		Plus de 10	620	200	314	70	1,204	373	730	647	512	324		326	1,809
		Total	893	315	577	93	1,878	435	1,474	795	866	566		762	2,989
Peachland........	561	1-5 ans	8	2	2	18	30	4	429	300	300	302	300	3	1,205
		5-10 "	104	121	153	183	561	189	39	190	157	215	82	422	1,066
		Plus de 10	234	161	222	562	1,179	524	192	791	1,260	763	659	648	4,121
		Total	346	284	377	763	1,770	717	660	1,281	1,717	1,280	1,041	1,073	6,392
Summerland.....	2,435	1-5 ans	171	31			202	22	2,306	160				155	315
		5-10 "	437	292	115	100	944	47	1,682	254	51	24		201	530
		Plus de 10	626	331	809	750	2,516	428	7,611	2,063	875	877	322	1,820	5,957
		Total	1,234	654	924	850	3,662	497	11,599	2,477	926	901	322	2,176	6,802
Naramata........	538	1-5 ans	115	30	21		166		1,858					62	62
		5-10 "	149	152	85	82	468	32	1,677	289	170	182	273	284	1,198
		Plus de 10	257	147	201	159	764	44	2,012	980	1,055	966	919	608	4,528
		Total	521	329	307	241	1,398	76	5,547	1,269	1,225	1,148	1,192	954	5,788
Penticton........	2,144	1-5 ans	493	146	10	33	682	23	5,084	380	200	28	37	70	715
		5-10 "	706	454	642	433	2,235	166	4,572	4,202	2,981	1,145	971	1,392	10,691
		Plus de 10	761	343	440	251	1,795	209	1,820	5,203	2,161	414	596	1,007	9,381
		Total	1,960	943	1,092	717	4,712	398	11,476	9,785	5,342	1,587	1,604	2,469	20,787
Keremeos........	688	1-5 ans	55	5	40	5	105		21	39	49	35	5	170	298
		5-10 "	137	95	35	35	302		197	538	700	140	162	190	1,730
		Plus de 10	34	25	20	10	89	42	305	445	500	190	50	245	1,430
		Total	226	125	95	50	496	42	423	1,022	1,249	365	217	605	3,458
No. total des arb.	......	1-5 ans	886	218	73	105	1,282	666	9,763	939	549	365	342	516	2,711
No. total des arb.	......	5-10 "	3,446	2,833	2,220	4,723	13,222	3,447	9,343	5,561	4,413	1,948	1,488	3,337	16,747
No. total des arb.	......	Plus de 10	2,870	1,519	2,340	2,396	9,125	4,978	12,885	10,154	6,388	3,534	2,546	[illegible]	27,920
Superficie totale.	19,991	Total des arbres	7,202	4,570	4,633	7,224	23,629	9,091	31,991	16,654	11,350	5,847	4,376	9,151	47,378

(En marge, à droite, en regard des cinq premiers districts : NORT DE LA VALLÉE OKANAGAN ; en regard des districts de Kelowna à Keremeos : SUD DE LA VALLÉE OKANAGAN)

NOTE.—Les endroits sur la ligne principale du C.P.R comprennent Lytton, Spence's Bridge, Walhachin, Kamloops, Chase et Sorrento. La rive ouest comprend Glenrosa, Gellatly, et le territoire situé au nord de la traverse sur la rive ouest du lac Okanagan.

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DANS LE DISTRICT DE LA FRONTIÈRE, 1920

Pommes

Superficie totale, 1,761½ acres.

Ages	Wealthy	Jonathan	Wagener	McIntosh	Northern Spy	Winesap	Salome	Jaune transparente	Duchesse	Fameuse	Delicious	Astrachan	Spitzenberg	Hubbardson	Oreneo	Ben Davis	Grimes' Golden	Arkansas Black	Newtown jaune	Hyslop	Transcendente	Autres pommes	Total des pommes
1-5 ans	2,020	112	103	1,868	250	95	....	5	6	......	313	......	......	20	......	200	......	......	......	24	38	170	5,224
6-10 ans	4,186	4,547	4,525	4,284	475	854	6	44	89	9	89	3	[illegible]		6	21	[illegible]	.	625	203	280	911	22,454
Plus de 10	6,189	9,394	15,077	8,346	2,347	[illegible]	1,907	441	845	[illegible]	2,089	392	1,049	307	[illegible]	506	700	602	501	249	611	5,970	60,321
Total.....	12,395	14,053	19,705	14,498	3,072	1,777	[illegible]	490	940	1,673	3,294	395	[illegible]	327	319	[illegible]	[illegible]	602	1,126	476	929	7,051	87,999

Ages	Poires: Beauté flamande	Bartlett	B. d'Anjou	Clapp's Favorite	Autres variétés	Total des poires	Prunes: Burbank	Italian Prune	Reine-Claude	Pêche	Bradshaw	Autres variétés	Total des prunes	Cerises: Acides	Sucrées	Total des Cerises	Pêches	Abricots
1-5 ans........	499	12	5	....	6	522	....	85	....	8	....	5	98	10	3	13	9	.
6-10 ans.......	294	129	36	....	77	536	35	614	11	29	13	43	745	97	41	138	....	18
Plus de 10....	2,404	1,165	530	321	521	4,941	466	[illegible]	[illegible]	1,817	[illegible]	367	10,146	1,350	[illegible]	1,816	107	56
Total.....	3,197	1,306	571	321	604	5,999	501	7,992	79	1,854	148	415	10,989	1,457	510	1,967	116	74

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DU DISTRICT CRESTON EN 1920

POMMES

Superficie totale, 1,198½ acres.

Ages	Wealthy	Jonathan	Wagener	McIntosh	Northern Spy	Winesap	Duchess	Spitzenberg	Delicious	Baldwin	Grimes' Golden	Gravenstein	Jaune transparente	Greening	Winter Banana	King	Cox's Orange	Ontario	Rome Beauty	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes
1-5 ans	771	256	798	672	130	3	...	...	1,297	11	5	3	82	...	190	5	53	112	...	38	79	4,505
6-10 ans	8,506	4,333	25,817	10,537	3,551	469	505	1,548	4,870	336	450	1,115	201	559	1,010	1,179	1,117	1,342	1,731	974	6,308	76,452
Plus de 10	3,823	2,702	1,210	1,068	1,530	416	199	1,044	197	362	93	105	254	366	99	342	247	198	580	167	2,141	17,144
Total	13,100	7,291	27,825	12,277	5,211	888	704	2,592	6,364	704	548	1,223	537	925	1,299	1,526	1,417	1,652	2,311	1,179	8,528	98,101

—	Poires	Prunes et Pruneaux	Pêches	Abricots	Cerises Acides	Cerises Sucrées	Total Cerises
1-5 ans	1,387	178	44	23	48	556	604
6-10 ans	3,437	2,245	286	71	458	1,083	1,541
Plus de 10	1,054	826	141	36	115	259	374
	5,878	3,249	451	130	621	1,898	2,519

INSPECTION DES VERGERS, LAC KOOTENAY & DUNCAN EN 1921

Superficie totale 586½ ac.

Age	Pommes																	Cerises			Poires				
	Wealthy	Baldwin	Wagener	Cox's Orange	Gravenstein	Jonathan	N. Spy	Delicious	[illegible]	[illegible]	[illegible] Newtown	[illegible]	Ontario	Winter Banana	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Bartlett	Beauté flamande	Autres poires	Total des poires	Prunes
1-5 ans	15	......	51	70	68	56	......	156	......	14	......	18	161	......	7	2	618	216	10	226	17	......	6	23	21
6-10 ans	1,819	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	974	2,012	94	70	[illegible]	[illegible]	161	[illegible]	[illegible]	[illegible]	180	[illegible]	1,112	117	1,229	56	5	36	[illegible]	149
Plus de 10 ans	2,035	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3,487	[illegible]	73	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	387	[illegible]	137	[illegible]	211	[illegible]	[illegible]
Totaux	3,869	[illegible]	10,015	[illegible]	[illegible]	4,517	3,286	323	[illegible]	[illegible]	260	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	3,140	514	[illegible]	210	[illegible]	[illegible]	372	[illegible]

PIÈCE Nº 200A—*Suite*

Superficie totale 556 ac.

INSPECTION DES VERGERS, RIVE OUEST DU LAC KOOTENAY, CÔTÉ NORD DE LA BAIE QUEEN—1921

Age	Pommes																		Cerises			Poires				Prunes	Pêches
	Wealthy	Baldwin	N. Spy	Rome Beauty	Wagener	Gravenstein	McIntosh	Spitzenberg	Jonathan	Ontario	Delicious	Kootenay Gem	Newtown jaune	King	Cox's Orange	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Bartlett	Beurré flamande	Autres poires	Total des poires		
1-5 ans	......	....	21	....	290	136	120	....	......	......	469	......	......	......	156	......	7	1,199	215	2	217	22	......	......	22	21	6
6-10 ans	325	.	825	280	4,890	486	411		1,377	10	80				564	1	347	9,904	274	90	364	71		15	86	60	22
Plus de 10 ans	3,695	641	2,401	390	4,676	1,609	1,321	958	2,081	455	48	505	1,316	[illegible]	[illegible]	90	[illegible]	25,686	1,902	[illegible]	2,104	243	102	197	542	501	301
Totaux	4,020	641	3,247	670	9,866	2,231	1,852	958	3,458	465	597	505	1,316	[illegible]	[illegible]	91	3,760	36,789	2,391	[illegible]	2,685	336	102	212	650	662	329

Superficie totale 248½ ac.

INSPECTION DES VERGERS RIVE OUEST DU LAC KOOTENAY CÔTÉ SUD—1921

Age	Pommes															Cerises			Poires			Prunes	Pêches
	Wealthy	Newtown jaune	N. Spy	Ontario	Wagener	Gravenstein	McIntosh	Jonathan	Cox's Orange	Delicious	Spitzenberg	Duchess	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Bartlett	Autres poires	Total des poires		
1-5 ans	..	..	..	.	360		3			73					436	12	1	13	8	[illegible]	11	6	
6-10 ans	746	205	504	479	3,933	405	2,188	970	421	92	175	5	119	1,409	11,651	194	34	228	46	60	104	98	30
Plus de 10 ans	1,156	30	342		1,433	60	725	834	205	3	50	204	164	327	5,553	528	665	1,193	236	227	455	671	15
Totaux	1,902	255	846	479	5,726	465	2,916	1,804	626	168	225	209	283	1,736	17,640	734	700	1,434	290	280	570	775	45

PIÈCE N° 200A—*Suite*

INSPECTION DES VERGERS DES LACS ARROW, Y COMPRIS LE DISTRICT ROBSON-EST, EN 1921

Superficie totale 1,101½ ac.

Age	Pommes																				Cerises			Poires					
	Wealthy	Baldwin	N. Spy	Wagener	Gravenstein	Ontario	McIntosh	Jonathan	Cox's Orange	Winter Banana	Delicious	King	Rome Beauty	Grimes Golden	Newtown jaune	Spitzenberg	Pommettes	Vanderpool Red	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Prunes	Pêches	Bartlett	Beauté flamande	Autres poires	Total des poires
1-5 ans	251	2	15	365	44	40	127	125		66	449			15	20		9		309	1,837	222	21	243	147	33	33	15	28	76
6-10 ans	3,290	130	5,247	13,549	2,193	664	2,487	5,473	444	422	447	30	231	497	155	222	211	429	2,204	38,330	894	441	1,335	1,066	494	373	158	198	729
Plus de 10 ans	3,964	436	3,183	4,208	1,641	278	1,627	2,922	178	246	59	200	1,104	36	729	1,129	227		2,684	24,853	964	328	1,292	1,478	714	294	191	228	713
Totaux	7,505	568	8,445	18,122	3,878	982	4,23[illegible]	8,520	622	734	955	230	1,339	548	904	1,351	447	429	5,202	65,020	2,080	790	2,870	2,691	1,241	700	364	454	1,518

INSPECTION DES VERGERS DE NEW-DENVER ET DE LA VALLÉE SLOCAN EN 1921

Superficie totale 302½ ac.

Age	Pommes																Cerises			Poires				
	Wagener	Wealthy	McIntosh	Jaune transpar.	Jonathan	Gravenstein	N Spy	King	Oreneo	Ontario	Rome Beauty	Spitzenberg	Delicious	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Bartlett	Autres poires	Total des poires	Prunes	Pêches
1-5 ans	556	322	250	8	204	25	......	......	......	30	......	......	80	6	87	1,568	67	3	70	20	20	40	24	......
6-10 ans	3,623	951	640	22	1,866	72	805	150	......	144	512	......	195	119	1,189	10,388	198	71	269	76	105	181	166	7
Plus de 10 ans	1,340	1,402	341	125	578	40	222	147	180	332	80	273	8	12	911	5,991	163	25	388	50	45	95	128	......
Totaux	5,519	2,675	1,231	155	2,648	137	1,027	297	180	506	592	273	283	137	2,187	17,947	428	99	727	146	170	316	318	7

PIÈCE N° 200A—*Fin*

RIVIÈRE KOOTENAY—NELSON OUEST À BRILLANT ET RIVIÈRE COLOMBIE À WANETA

Superficie totale 2,275½ ac.

Age	Pommes																							Prunes	Pruneaux
	Wealthy	Jonathan	Wagener	McIntosh	King	Cox's Orange	Gravenstein	N. Spy	Winter Banana	Grimes Golden	Spitzenberg	Newtown jaune	Duchesse	Ontario	Delicious	Jaune transparente	Baldwin	Alexander	Rome Beauty	Winesap	Pommettes	Autres pommes	Total des pommes		
1-5 ans	9	6	141	147	......	2	45	......	......	......	......	......	......	200	77	......	......	......	......	......	1	10	638	32	4
6-19 ans	4,825	5,291	12,188	3,998	806	721	655	10,462	612	461	2,848	55	...	1,554	592	1,200	506	...	761	550	140	12,639	60,864	5,367	12,608
Plus de 10 ans	5,291	5,971	8,094	4,715	571	772	1,031	3,442	922	94	1,744	642	1,672	1,006	864	388	1,299	2,140	1,022	1,729	92	7,890	51,391	5,232	7,484
Totaux	10,125	11,268	20,423	8,860	1,377	1,495	1,731	13,904	1,534	555	4,592	697	1,672	2,760	1,533	1,588	1,805	2,140	1,783	2,279	233	20,539	112,893	10,631	20,096

Age	Cerises			Poires			
	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises	Bartlett	Beauté flamande	Autres poires	Total des poires
1-5 ans	77	....	77	4	....	18	22
6-10 ans	6,336	1,911	8,247	2,011	6	4,273	6,290
Plus de 10 ans	3,866	1,798	5,664	891	6,044	1,596	8,531
Totaux	10,279	3,709	13,988	2,906	6,050	5,887	14,843

FRUITVALE ET SOUTH-KOOTENAY

Superficie totale 123½ ac.

Age	Pommes										Cerises			Prunes	Poires
	Wealthy	Wagener	Jonathan	McIntosh	N. Spy	Ontario	Rome Beauty	Delicious	Autres pommes	Total des pommes	Cerises sucrées	Cerises acides	Total des cerises		
1-5 ans	18	38	....	40	....	....	....	....	....	96	8	5	13	1	7
6-10 ans	344	655	632	455	297	61	73	75	330	2,922	43	7	50	91	55
Plus de 10 ans	660	1,195	897	242	338	280	114	26	395	4,137	55	....	55	114	47
Totaux	1,012	1,888	1,529	737	635	341	187	101	725	7,155	103	12	118	206	109

PIÈCE n° 200B

SUPERFICIE EN PETITS FRUITS EN 1922

Inspection des petits fruits de la C.-B.

District	Framb.	Mûres noires	Canneberges	Fraises	Gadelles rouges	Gadelles noires	Groseilles	Rhubarbe	Total
Vallée Fraser...	1747	$253\frac{3}{4}$	$271\frac{5}{8}$	$1807\frac{5}{8}$	$23\frac{3}{8}$	$70\frac{1}{12}$	$37\frac{2}{3}$	$96\frac{1}{8}$	$4307\frac{3}{4}$
Ile Vancouver ..	$105\frac{7}{12}$	$16\frac{5}{8}$	$197\frac{5}{12}$	$666\frac{11}{12}$	$4\frac{1}{2}$	$27\frac{13}{24}$	$10\frac{5}{8}$	$5\frac{4}{5}$	$1034\frac{7}{12}$
Kootenay et frontière ...	$85\frac{1}{2}$	$21\frac{3}{5}$	$\frac{7}{12}$	$324\frac{3}{8}$	$13\frac{9}{16}$	$15\frac{1}{2}$	28	$6\frac{1}{5}$	$495\frac{1}{3}$
Nord O.K...	$58\frac{1}{3}$	$32\frac{7}{12}$	$\frac{1}{4}$	$43\frac{1}{2}$	$\frac{3}{4}$	$19\frac{13}{15}$	6	$\frac{1}{2}$	$162\frac{5}{6}$
Salmon-Arm..	$108\frac{3}{4}$	3	$35\frac{3}{4}$	$43\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	$4\frac{3}{4}$	$3\frac{1}{4}$	$2\frac{1}{4}$	$201\frac{1}{4}$
Terrace ..		..		50	....	....	....	....	50
Totaux ..	$2105\frac{1}{6}$	$328\frac{13}{20}$	$505\frac{5}{8}$	$2935\frac{2}{3}$	$42\frac{1}{16}$	$138\frac{4}{15}$	$85\frac{8}{15}$	$110\frac{17}{20}$	6252

PIÈCE N° 200F

TABLEAU n° 1

MONTANT ET DISTRIBUTION DES PLACEMENTS SUR 83 FERMES CULTIVÉES POUR LES FRUITS

INSPECTION 1921

Nombre de fermes	Capital par ferme	Moyenne du capital	Capital placé sur: Terre		Habitations		Bâtiments		Machines		Bétail		Nourr. des anim.	
			Valeur	P. cent du total	Valeur	P. cent du total	Valeur	P. cent du total	Valeur	P. cent du total	Valeur	P. cent du total	Valeur	P. cent du total
		$	$		$		$		$		$		$ cts	
9	Jusqu'à $8,000	5,623	4,332	77	983	17	106	2	163	3	89	1	....	
14	$ 8,001 à $12,000	9,906	7,930	80	1,228	12	255	2	486	5	132	1	1 28	
16	12,001 à 16,000	13,757	10,764	78	1,888	14	323	2	587	4	222	1	6 55	
12	16,001 à 20,000	17,947	13,186	74	2,259	12	993	5	1,085	6	370	2	37 70	
9	20,001 à 25,000	22,430	17,154	77	3,255	15	358	1	1,373	6	225	1	9 00	
7	25,001 à 30,000	27,048	21,579	79	3,200	12	800	3	967	4	329	1	27 57	
15	30,001 et plus	39,640	31,138	79	3,927	10	2,175	5	2,082	5	314	1	6 53	

TABLEAU NO. 2

RELATION DU PLACEMENT TOTAL AU PROFIT

Inspection de 1921

Nombre de fermes	Capital par ferme	Moyenne du placement total	Acres en verger par ferme	Placement total par acre	Moyenne des recettes par ferme	Autres recettes y compris loyer de maison et pr. de la ferme	Intérêt sur placement à 7 p.c.	Recettes pour main-d'œuvre	Pourcentage du profit sur le placement
		$ c.		$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	p.c.
9	Jusqu'à $8,000	5,623 00	6	937 17	+ 10 45	168 32	393 61	−214 84	−3·8
14	$ 8,001 à $12,000	9,906 00	9	1,100 67	+ 282 81	234 15	693 42	−176 50	−1·8
16	$12,001 à $16,000	13,757 00	11	1,250 63	+ 455 92	324 42	962 99	−182 65	−1·3
12	$16,001 à $20,000	17,936 00	13	1,380 00	+ 364 54	440 75	1,255 52	−450 23	−2·5
9	$20,001 à $25,000	22,430 00	17	1,320 00	+ 500 83	533 25	1,570 10	−536 02	−2·4
6	$25,001 à $30,000	26,645 00	20	1,332 00	+ 716 13	421 70	1,865 15	−727 32	−2·7
15	$30,001 et plus	39,640 00	27	1,468 15	+1,343 74	565 01	2,774 80	−866 05	−2·2

NOTE.—Le tableau II est semblable au tableau III, excepté que les fermes sont divisées en sept groupes d'après le capital.

PIÈCE N° 200F—*Suite*

TABLEAU N° 3

RELATION DU PLACEMENT TOTAL AU PROFIT

INSPECTION DES FRUITS EN 1921

Nombre de fermes	Capital par ferme	Moyénne du placement total	Moyenne d'acres en verger par ferme	Placement total par ferme	Recettes diverses (y comp. maison et prod. agricoles)	Recettes de la ferme (y compris recettes diverses)	Intérêt sur placement à 7%	Recettes pour main-d'œuvre	Pour cent de profit sur placement
				$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	%
23	Jusqu'à $12,000	8,230	8	1,930 00	208 40	+384 80	576 10	−191 30	−2·3
28	$12,001−$20,000...	15,548	12	1,295 66	375 37	+792 13	1,088 36	−296 23	−1·9
15	20,001− 30,000...	24,109	18	1,339 39	458 63	+836 87	1,687 63	−850 76	−3·5
15	30,001—et plus	39,640	27	1,468 15	565 01	+1,908 75	2,774 80	−866 05	−2·2

NOTE:—Le tableau II est semblable au tableau III excepté que les fermes sont divisées en 7 groupes d'après le capital.

PIÈCE N° 200F—*Suite*

TABLEAU N° 4

RELATION DES RENDEMENTS ET DU CAPITAL INVESTI AUX RECETTES EN MAIN-D'ŒUVRE

INSPECTION DE 1921

Nombre de fermes	Moyenne				Capital investi				Total du capital investi
	Total des acres	Acres en verger	Acres en pommiers	Acres en d'autres fruits	Sur la terre	Sur les bâtiments	Sur le matériel	Sur le bétail	
					$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
38	1029	548	367	93	489,783 00	22,486 00	31,700 00	10,455 00	554,424 00
Ferme moyenne	27	14	9·6	2·4	12,888 00	592 00	834 00	275 00	14,590 00 Par acre en verger $1,042 00
17	478	339	227	54	356,616 00	17,015 00	19,701 00	3,830 00	397,162 00
Ferme moyenne	28	20	13·4	3·2	20,977 00	1,001 00	1,159 00	225 00	23,362 00 Par acre en verger $1,168 00
18	323	259	200	34	278,692 00	12,750 00	18,100 00	3,826 00	313,368 00
Ferme moyenne	18	14	12	1·9	15,483 00	708 00	1,006 00	212 00	17,407 00 Par acre en verger $1,243 00
9	180	125	94	25	139,995 00	14,825 00	11,805 00	1,619 00	168,244 00
Ferme moyenne	20	14	10·5	2·8	15,555 00	1,625 00	1,311 00	180 00	18,693 00 Par acre en verger $1,335 00

Pièce n° 200f—*Suite*

Tableau N° 4 *fin*

RAPPORT DES RENDEMENTS ET DU *CAPITAL INVESTI* AUX *RECETTES* POUR *MAIN-D ŒUVRE*

Inspection des fruits en 1921

Diversité des pommes	Production par acre en boîtes	Moyenne de production par acre en boîtes	Revenu net d'une ferme moyenne	Recettes moyennes pour main-d'œuvre	Prix moyen reçu par boîte	Pourcentage moyen de profit net sur placement
			$ c.	$ c.		$ c.
59%....................................	Jusqu'à 200.	138	−172 88	−1,000 35	69	−6·86
77%....................................	201 à 300	263	+803 05	− 618 80	78	−2·65
82%....................................	301 à 400	353	+741 85	+ 305 13	72	+1 75
77%....................................	401 et plus...	446	+1,487 50	+ 571 35	73	+3·07

PIÈCE N° 200F—*Fin*

TABLEAU n° 5

COÛT DE PRODUCTION DES POMMES PAR BOÎTE (INSPECTION DES FRUITS DE 1921) SUR LES FERMES OÙ 60 P. 100 DES RECETTES TOTALES PROVIENNENT DES POMMES (MOYENNE DE 80 p. 100), LES RECETTES REPRÉSENTÉES PAR LE LOYER DE LA MAISON ET LES AUTRES REVENUS ACCESSOIRES ÉTANT DÉDUITS

No. de fermes	Rendement total des pommes en boîtes	Coût en allouant				Rendement à l'acre
		Pas d'intérêt Pas de salaire	+Intérêt − Pas de salaires	−Pas d'intérêt +Salaires	Intérêt et salaires	
56	181,442	$87,632 83	$159,773 92	$134,835 79	$206,976 88	
Coût par boîte de pommes............		0·48	0·88	0·74	1·14	272 boîtes
Profit ou perte par boîte sur le prix net moyen de 75c. reçu par boîte........		+0·27	−0 13	+0 01	−0 39	
Coût le plus haut par boîte..........		$1 43	2 50	$2 03	3 10	
Sur le prix moyen de 75c. par boîte....		−0 68	−1 75	$1 28	−2 35	107 boîtes
Coût le plus bas par boîte.............		0 36	0 53	0 44	0 61	463 boîtes
Sur le prix moyen de 75c. par boîte....		+0 39	+0 22	+0 31	+0 14	

Pièce n° 206

MÉMOIRE DE L'ASSOCIATION DE L'IMPÔT UNIQUE

Au comité chargé de s'enquérir des conditions agricoles:

Rien n'est fini qui n'est pas bien fini. Pour bien comprendre la situation agricole, il faut examiner les causes fondamentales de ses lacunes.

PROGRÈS ÉCONOMIQUE

La mécanique a accompli au cours des derniers cent cinquante ans plus de progrès qu'elle n'en avait réalisés jusqu'à cette époque. Quelques-uns d'entre nous se souviennent encore de la faucille, du fléau, du métier à main et des méthodes laborieuses de l'ancien temps. Qu'il s'agisse du transport, du laminage, de la mécanique, de la photographie, de la télégraphie, de l'imprimerie ou d'une foule d'autres industries, nous pouvons accomplir mille fois plus que nos prédécesseurs. Il n'est pas exagéré de dire que l'industrie peut produire vingt fois plus aujourd'hui qu'il y a deux siècles.

POURQUOI TOUS NE SONT PAS RICHES

La question se pose naturellement: Pourquoi la situation économique de l'humanité ne s'est-elle pas améliorée dans la même proportion? Pourquoi, malgré les progrès de la mécanique et des autres domaines, l'industrie, est-elle restée pauvre, et pourquoi une foule de fermiers sont-ils si chargés de dettes qu'ils devront vendre leur ferme?

DÉVELOPPEMENT INÉGAL

Toutes les villes ont leurs millionnaires et leurs vagabonds, leurs palais et leurs bicoques; tous les dix ans on voit un flot de faillites et de nombreuses ventes de fermes hypothéquées.

Cela ne démontre-t-il pas que la situation économique repose sur des bases radicalement fausses? Pour résoudre ce problème il est nécessaire d'examiner le double usage que l'on fait des ressources naturelles de ce pays.

L'INDUSTRIE VISE À L'ABONDANCE

Le fermier, par la culture du sol, l'emploi des meilleurs engrais, l'assolement, l'exécution des travaux au moment convenable, l'emploi de machines modernes, s'applique à produire le plus possible. C'est ce à quoi l'industrie vise partout. Le producteur sage s'efforce de produire au moment, à l'endroit et de la façon la meilleure, la plus économique et la plus expéditive, qui comporte le plus d'avantages. L'encombrement du marché en résulte. Toutes les industries visent à l'abondance et à la richesse. Ce sont ces services réciproques, cet encombrement du marché qui nous donnent la prospérité et la civisation. Sans cela nous retournerions vite à la barbarie et au dénuement.

Je n'hésite pas à dire que dans cette méthode d'aide réciproque, c'est la main de Dieu qui dirige les progrès de la civilisation.

LES PRIX PASSAGERS EN REGARD DES PRIX PERMANENTS

Depuis 1800 la ville de Toronto s'est développée au point d'avoir aujourd'hui une population d'au delà d'un demi-million. Cet accroissement de la population

devait produire deux choses. D'abord l'industrie s'est appliquée à construire des maisons et à produire des denrées à aussi bon marché et en aussi grande abondance que possible. D'un autre côté la terre a été divisée et subdivisée, l'espace a diminué constamment. Cette rareté croissante a accru la valeur au point qu'un rapport récent nous apprenait qu'on avait vendu un million de dollars un huitième d'acre situé dans la plus belle localité. Le rapport de l'évaluateur fixe à $430,000,000 la valeur de la terre. C'est à peu près la valeur de la récolte de blé de l'an dernier. Quelle sera la valeur respective à la fin de l'année? La récolte sera consommée et elle devra être renouvelée chaque année jusqu'à la fin des temps. La valeur de la terre devra-t-elle être renouvelée annuellement par l'industrie comme la récolte? Pas du tout. Non seulement la valeur de la terre se maintiendra d'année en année, mais elle augmentera très probablement avec l'accroissement de la population.

VALEURS INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES

Entre ces deux valeurs, la valeur de la terre et la valeur des produits de l'industrie, il y a une différence essentielle. La récolte est le produit du travail, la valeur de la terre ne l'est pas. La valeur de la récolte est transitoire, pas celle de la terre. La récolte constitue un appoint à la richesse, pas la terre.

La valeur de la terre est déterminée par la rareté et par l'accroissement de la population.

BÉNÉFICE CONTRE BÉNÉFICE

Le fermier porte ses produits sur le marché et échange richesse contre richesse. Cet acte est imprégné d'harmonie et de bienfaisance; l'échange profite aux deux parties à la transaction. Mais pour ce qui est de la terre le bénéfice du spéculateur comporte une perte pour l'industrie. Ce n'est pas le commerce, c'est le tribut.

La séparation de l'humanité en divers métiers et leur coopération et l'échange des produits est un facteur essentiel du développement de la civilisation et un facteur essentiel de notre prospérité.

D'un autre côté l'exigence du propriétaire terrien, manifestement prononcée dans les grandes villes, lui permet d'extorquer, génération après génération, des sommes toujours croissantes. La valeur des lots les plus prisés à Toronto est dix mille fois plus élevée qu'il y a un siècle. Ainsi le pouvoir d'appauvrissement et d'extorsion grandit constamment apportant aux uns des fortunes de plus en plus grandes et plongeant les autres dans des dettes de plus en plus considérables.

BAS PRIX DES PRODUITS EN REGARD DE LA CHERTÉ DE LA TERRE

Alors que l'industrie s'est ingéniée à abaisser le prix des marchandises, l'augmentation de la population a augmenté la valeur de la terre. Conséquemment les propriétaires terriens se sont enrichis sans relâche. La terre se vend maintenant dix mille fois plus cher et le pouvoir d'achat de chaque dollar s'est accru. C'est le pouvoir qu'obtiennent les individus d'acquérir la richesse sans produire la richesse, d'acquérir la récolte de son voisin, qui constitue le principal facteur qui sépare la société en riches et pauvres. Il charge une partie de la société d'une dette croissante d'année en années, de génération en génération, et à laquelle l'industrie ne saurait se soustraire, si ce n'est par une nouvelle méthode fiscale.

La valeur de la propriété foncière à Toronto représente $25,000,000 annuellement. La population de cette ville est d'un seizième de la population totale du Canada. Si nous prenons les emplacements de villes, les fermes, les mines, les

pouvoirs d'eau et les ressources naturelles, nous pouvons bien évaluer la propriété foncière à $1,000 par tête, ce qui représenterait, pour 1919, environ $8,500,000,000 ou, à 4 p. 100, un rendement annuel de $340,000,000.

LE FARDEAU DE L'IMPÔT

On a fait l'estimation suivante pour démontrer non seulement le montant des taxes perçues par le gouvernement fédéral, mais aussi les taxes perçues d'autres parts. Les chiffres sont reproduits de l'annuaire de 1921.

ACCROISSEMENT DES MANUFACTURES

A la page xxi, l'Annuaire de 1921 impute aux manufactures de 1919	$3,520,731,589
De cette somme déduire les exportations (page 297)	571,498,678
A déduire encore 21½ p. 100 pour augmentation possible du tarif.	649,232,911
Il reste	2,949,232,911
Laissant un montant net pour consommation domestique sur lequel le fabricant peut ajouter le droit	$2,300,000,000

Si l'on divise cette somme par les importations imposables, on obtient un quotient de quatre. Nous avons donc raison de supposer que le prix ajouté par les fabricants domestiques représente quatre fois le montant de la douane.

En plus les marchands qui durent payer la douane et se la faire rembourser, ajoutèrent leurs frais, les importateurs 20 p. 100, les détaillants 30 p. 100, soit 50 p. 100 en tout.

Parce que les taxes sont calculées sur les importations, la valeur de la terre, fruit de la concentration de la population, est appropriée par des individus, de sorte que le montant obtenu de cette façon, non par la production, est un fardeau additionnel imposé aux classes industrielles. On a évalué que la propriété foncière, les mines, les pouvoirs d'eau et les autres ressources naturelles s'élèvent à $1,000 par tête de la population. Avec une population d'environ 8,500,000 en 1919, la valeur de la propriété foncière s'élevait à $8,500,000,000. A 4 p. 100 le loyer s'élèverait à $340,000,000 annuellement. On peut résumer ces calculs comme suit:

Douane (page 659, Annuaire 1921) pour 1919	$ 147,169,188
Impositions additionnelles des fabricants	588,676,752
Total	735,845,940
Ajouté par les marchands, 50 p. 100	367,922,920
Loyer des ressources naturelles	340,000,000
Total	$1,443,768,860

Cela démontre qu'il faut débourser presque $10.00 pour faire entrer un dollar dans le trésor public.

Le total du fardeau représente 17 p. 100 de la valeur de la propriété foncière. Un loyer annuel de 4 p. 100 sur la propriété foncière rapporterait $340,000,000, ce qui représente plus du double de la recette douanière et moins d'un quart du fardeau actuel.

En se basant sur la propriété foncière on épargnerait au contribuable plus de $1,000,000,000 annuellement. Cela représente $117.60 par tête ou $588 par famille de cinq.

QUI PORTE LE FARDEAU

Sans le moindre effort le propriétaire d'un acre de terre bien située dans nos grandes villes encaisse un fortune tous les ans. Qui paye les impôts énormes et la dette nationale? L'homme qui consacre sa vie à la prospérité du pays ou celui qui n'est tenu de rien produire? N'est-il pas évident que les impôts retombent entièrement sur les classes industrielles?

Avec l'énorme étendue de terre qui attend encore le passage de la charrue il est incontestable que l'avenir nous réserve une production agricole énormément accrue. Le marché domestique ne pourra suffire à la consommation de nos produits. Il est probable que l'on devra offrir sur les marchés étrangers les trois quarts de notre blé. Tant que cet état de choses durera, le fermier devra vendre sur le marché mondial à des prix de libre-échange, et il devra acheter sur un marché protégé, où les prix sont artificiellement élevés, dans certains cas, de cinquante pour cent. Cela revient à dire que, quand les importations sont employées à payer les exportations, très souvent la douane et les marchands en absorbent la moitié.

QUI LES IMPÔTS DOIVENT FRAPPER

En organisant le fisc, on ne doit jamais oublier les harmonies sociales ni les antagonismes. Au moyen de l'impôt on peut amener les hommes dans des relations harmonieuses qui induiront chacun à se rendre utile à ses frères; une fausse répartition diviserait l'humanité en tâcherons et en spoliateurs. En déterminant la méthode fiscale, on doit éviter avec le plus grand soin de punir la bienfaisance et d'encourager la cupidité, qui s'empare souvent des hommes au point de devenir une manie de gagner la richesse par la spoliation, la dégradation et l'appauvrissement de l'industrie honnête.

On ne devrait jamais imposer l'industrie honnête. On devrait s'appliquer à faire porter les impôts sur ceux qui seraient enclins à nuire à leurs frères.

Ni l'agriculture ni les autres industries ne recevront la récompense qu'elles méritent tant que le tarif n'aura pas été aboli et les impôts placés sur les valeurs qui résultent non de l'industrie individuelle mais de la présence de la masse. Si nous voulons jouir du maximum de prospérité, si nous voulons voir l'intronisation de la fraternité, nous devons organiser le fisc de façon à ce que chacun fasse sa part du travail de civilisation avant de recevoir sa récompense de civilisation.

Signé pour l'Association de l'impôt unique,

W. A. DOUGLAS,
Secrétaire.

Toronto, le 27 avril 1922.

PIÈCE N° 207

REGINA, le 10 mai 1923.

M. S. R. GORDON, greffier du comité chargé de s'enquérir des conditions agricoles, Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR,—Je vous envoie ci-joint un état indiquant le rendement moyen d'une acre ensemencé en blé pour les années 1906 à 1922 (207A); je vous envoie aussi un état donnant le nombre approximatif de boisseaux de blé requis pour acheter une lieuse, une charrue et un semoir pendant les années 1913, 1912 et 1911 (207B).

Tel que requis par le président du comité, je vous envoie un état estimatif de la recette et des déboursés d'une ferme moyenne d'une demi-section de la Saskatchewan ensemencée en blé pendant l'année 1922, aussi un état indiquant un bénéfice net de $59.20 (207C), un état relatif à une demi-section située dans le district n° 3 et accusant un bénéfice net de $601.60 (207D); aussi un état relatif au district n° 7 et accusant une perte nette de $1,024.40 (207E). Vous constaterez que les salaires sont quelque peu inférieurs à ceux de 1921. Comme je l'ai déjà déclaré au comité, on s'est efforcé de réduire le prix de revient, et nombre de personnes, qui n'avaient pas fait la chose depuis plusieurs années, ont conduit un attelage et travaillé de leurs propres mains. Je vous envoie aussi une carte indiquant les districts numérotés (207F pas imprimé); aussi un état indiquant, pour 1922, le rendement moyen de chaque district (207G).

Quant au renseignement que vous avez demandé relativement à l'imposition et au recouvrement de taxes municipales, vous le trouverez dans l'état ci-joint (207H). Les 279 municipalités mentionnées sont du nombre des 301 municipalités rurales de la province qui ont fait leur rapport financier jusqu'à cette date.

Je vous envoie aussi un état relatif à la dette provinciale (207I).

Votre dévoué,

C. M. HAMILTON,
Ministre de l'Agriculture

PIÈCE N° 207A

ETAT INDIQUANT LE RENDEMENT MOYEN PAR ACRE DANS LA SASKATCHEWAN, BLÉ, 1906-22

	Boisseaux
1906	21.4
1907	13.5
1908	13.6
1909	22.1
1910	15.5
1911	18.5
1912	19.9
1913	19.5
1914	12.4
1915	25.2
1916	14.2
1917	14.2
1918	10.0
1919	8.5
1920	11.2
1921	14.8
1922	20.2

PIÈCE N° 207B

BOISSEAUX DE BLÉ REQUIS POUR ACHETER UNE LIEUSE, UNE CHARRUE OU UN SEMOIR

Saison	Lieuse 8′ complète	Charrue 12′ fort levage	Semoir 20 D.D.	Prix du blé	Boisseaux pour acheter L.	C.	S.
1913	$170.00	$87.00	$147.00	.64	266	136	230
1912	170.00	87.00	147.00	.56	304	156	263
1911	170.00	87.00	153.00	.58	302	150	264

PIÈCE N° 207C

FERME MOYENNE D'UNE DEMI-SECTION, BLÉ, 1922

Placement:

320 acres à $25..	$ 8,000		
Bâtiments..	2,000		
Bétail et instruments aratoires..	2,000		
		$12,000	
Hypothèque..	3,000		
Autres dettes..	2,000		
		$5,000	
Intérêt, 8 p. 100..			$ 400 00
Impôts..			90 00
Allocation pour la nourriture, le vêtement, le combustible, etc..			1,200 00
Main-d'œuvre et pension—mai—$50 gages			
$25 pension			
août—$75 gages			
$25 pension..			175 00
Chevaux, entretien, 8 mois à $60..			480 00
Semence, blé, 240 bois. à $1..			240 00
Semence, avoine, 80 bois. à 50c..			40 00
Assurance (grêle) 200 acres à 60c..			120 00
Ficelle, 400 livres à 14c..			56 00
Battage (blé) 3,240 bois. à 15c..			486 00
Battage (avoine) 2,820 bois. à 8c..			225 00
			$3,512 60

Recette:

160 acres de blé à 20.25; 3,240 bois. à 85c..	$2,754 00
80 acres d'avoine à 35.25; 2,820 bois. à 29c..	817 80
	$3,571 80

Recette..	$3,571 80
Déboursés..	3,512 60
Profit..	$ 59 20

Pièce n° 207d

FERME MOYENNE D'UNE DEMI-SECTION, BLÉ, 1922, DANS LE SUD CENTRAL DE LA SASKATCHEWAN, DISTRICT N° 3

Placement:			
320 acres à $25	$ 8,000		
Bâtiments	2,000		
Bétail et instruments aratoires	2,000		
		$12,000	
Hypothèque	3,000		
Autres dettes	2,000		
		$ 5,000	
Intérêt, 8 p. 100			$ 400 00
Impôts			90 00
Allocation pour la nourriture, le vêtement, le combustible, etc.			1,200 00
Chevaux entretien, 8 mois à $60			480 00
Main-d'œuvre, semailles, 1 mois, moisson, 1 mois			125 00
Pension pour deux mois			50 00
Semence, blé, 240 bois. à $1			240 00
Semence, avoine, 80 bois., à 50c			40 00
Assurance (grêle), 200 acres à 60c			120 00
Ficelle, 480 livres à 14c			67 20
Battage, blé, 3,880 bois. à 15c			582 00
Battage, avoine, 3,320 bois. à 8c			265 00
			$3,659 20
Recette:			
160 acres de blé à 24.25: 3,880 bois. à 85c			$3,298 00
80 acres d'avoine à 41.50: 3,320 bois. à 29c			962 80
			$4,260 80
Recette		$4,260 80	
Déboursés		3,659 20	
		$ 601 60	

PIÈCE N° 207E

FERME MOYENNE D'UNE DEMI-SECTION ENSEMENCÉE EN BLÉ EN 1922 DANS LA SASKATCHEWAN OUEST, DISTRICT N° 7

Placement:			
320 acres à $25	$ 8,000		
Bâtiments	2,000		
Bétail et instruments aratoires	2,000		
		$12,000	
Hypothèque	3,000		
Autres dettes	2,000		
		$ 5,000	
Intérêt, 8 p. 100			$ 400 00
Impôts			90 00
Allocation pour la nourriture, le vêtement, le combustible, etc.			1,200 00
Chevaux, entretien, 8 mois à $60			480 00
Main-d'œuvre, semailles, 1 mois, moisson, 1 mois			125 00
Pension pour deux mois			50 00
Semence, blé, 240 bois. à $1			240 00
Semence, avoine, 80 bois., à 50c			40 00
Assurance (grêle), 200 acres à 60c			120 00
Ficelle, 300 livres à 14c			42 00
Battage, blé, 1,960 bois. à 15c			294 00
Battage, avoine, 1,860 bois. à 8c			148 80
			$3,229 80
Recette:			
160 acres de blé à 12.25: 1,960 bois. à 85c			$1,666 00
80 acres d'avoine, à 23.25: 1,860 bois. à 29c			539 40
			$2,205 40
Déboursés		$3,229 80	
Recette		2,205 40	
Perte		$1,024 40	

Pièce n° 207G

RENDEMENT MOYEN EN BLÉ DE L'ANNÉE 1922, PAR DISTRICT

District n° 1	23.25
2	23.25
3	24.25
4	18.75
5	21.25
6	16.00
7	12.25
8	24.25
9	16.00

Rendement moyen par acre: 20.25 boisseaux.

Pièce n° 207H

MUNICIPALITÉS RURALES 1922

Impôts de 1922 de 279 municipalités rurales

Fin municipale	$ 5,489,831 00
Ecoles	6,625,523 00
Téléphone	1,731,063 00
Grêle	1,051,183 00
Hôpital	89,593 00
Drainage	9,242 00
Terre inculte	633,171 00
Revenu public	1,605,428 00
Total	$ 17,235,034 00
Impôts perçus dans les 279 municipalités	$ 17,921,729 00
Impôts courants perçus dans 278 municipalités	9,435,134 00
Arrérages de l'année 1922	10,555,138 00

OBSERVATION.—Au moyen d'une lettre circulaire adressée aux municipalités, nous avons obtenu la somme des impôts courants perçus, les états financiers ne distinguant pas les impôts courants de la somme totale des impôts perçus.

Pièce n° 207I

DETTE PROVINCIALE

Dette brute	$ 53,400,563 93
Mise de fonds dans les téléphones payants, la compagnie coopérative d'élévateurs, limitée, les crèmeries coopératives, limitée, la commission de prêts agricoles, etc	27,878,236 02
Dette nette	25,522,327 91
Dette *per capita*: Brute	$ 70 49
Nette	33 69
Taxe perçue en 1921 pour le revenu public	2,039,639 00
Population totale de 757,510, représentant une taxe *per capita* pour fins provinciales de	2 69

PIÈCE N° 208

MÉMOIRE SUR LA TENDANCE DU COMMERCE D'EXPORTATION DES PRODUITS CANADIENS DE LA FERME, ETC., 1914-1923

1. On peut attribuer à deux causes le changement de la statistique commerciale pour une période donnée: (1) l'augmentation ou la diminution du volume du commerce, ou (2) l'augmentation ou la diminution des prix. Ordinairement les deux causes influent sur le résultat. Il est évident que la statistique commerciale, ne s'appuyant que sur la valeur, ne révèle pas l'influence de ces deux facteurs.

2. Il est très difficile d'analyser la tendance générale du commerce de façon à démontrer sa portée réelle. Plusieurs articles de commerce sont de nature composite et ne permette pas le calcul par quantités. On plaçait dans cette catégorie, pendant la guerre, quelques-uns des principaux articles de commerce (par exemple les explosifs et les munitions). Il faut pour ces cas employer une méthode particulière.

3. L'état ci-joint, préparé à la demande du président du comité spécial chargé de s'enquérir des conditions agricoles au Canada, expose la tendance du commerce d'exportation des produits de ferme canadiens et des produits de fabriques qui en dérivent pour l'année 1923 et l'année 1914, qui précéda la guerre.

4. Le tableau contient les articles produits sur la ferme canadienne ou dérivés de ces produits répartis sous deux chapitres, savoir: (1) Produits de la grande culture (légumes), et (2) Produits du bétail (d'origine animale). Chacun de ces chapitres est subdivisé en (a) matières premières, (b) articles partiellement manufacturés, et (c) articles manufacturés. Un résumé se trouve à la fin du tableau.

5. Le tableau indique pour chaque article (1) la quantité exportée en 1923 et 1914 respectivement, (2) la valeur totale des exportations et le prix moyen d'exportation pour les deux années, (3) la valeur totale des exportations de 1923 calculée aux prix de 1914, et (4) une analyse de l'augmentation ou de la diminution due respectivement à (a) la variation du volume exporté et (b) la variation des prix.

6. On constatera dans le résumé que les produits de la ferme exportés du Canada, etc. ont augmenté de $247,407,611 en 1914 à $467,099,395 en 1923, soit une augmentation de $219,691,784. $126,220,493 de cette augmentation représente une augmentation de la quantité des produits exportés et $93,471,291 l'augmentation des prix entre 1914 et 1923. Sans l'augmentation des prix la valeur totale des exportations eût été de $373,628,104.

7. On indique, pour la plupart des articles figurant au tableau, l'augmentation de la quantité et des prix. En plusieurs cas toutefois, l'augmentation du volume fut contrebalancée par la diminution des prix, par exemple, les navets, la graine de trèfle, le tabac, la plupart des bestiaux et les peaux. D'un autre côté, il y eut diminution pour le maïs, l'avoine, le lin, le foin, le chanvre, le son, les tourteaux aléagineux, les chevaux, les porcs, le cuir fort, le fromage et quelques autres articles. On trouvera dans le tableau les détails pour chaque article, mais nous attirons particulièrement l'attention sur:

8. *Blé et farine.*—L'augmentation plus haut mentionnée est surtout attribuable au blé et à la farine. Les exportations de blé montèrent de 120,426,579 boisseaux en 1914 à 215,074,566 boisseaux en 1923 et le prix d'exportation par boisseau d'une moyenne de 97c. à $1.17. Les exportations de farine montèrent de 4,832,183 barils en 1914 à 10,227,060 barils en 1923, et le prix moyen par baril de $4.26 à $5.87. L'augmentation attribuable au blé est de $134,426,588 et celle provenant de la farine de $39,494,347, soit un total de $173,920,935. Cela repré-

sente presque 80 p. 100 de l'augmentation de $219,691,784 figurant l'ensemble des exportations agricoles. Comme fond au tableau, les comptes rendus de la moisson et les exportations pour les deux années ne manquent pas d'intérêt. La récolte totale de blé de 1914 fut estimée à 161,280,000 boisseaux, alors que celle de 1922 fut de 399,786,400 boisseaux; la dernière est la plus considérable dans l'histoire du Canada, la seule moisson approchante étant celle de 1915 qui fut de 393,542,600 boisseaux. Il convient aussi de noter que les exportations de blé et de farine à l'automne de 1922 (1er septembre au 31 décembre) furent exceptionnellement abondantes, c'est-à-dire de 161,845,403 boisseaux en regard de 39,797,271 boisseaux en 1914 et 132,342,839 boisseaux en 1915.

9. *Avoine et lin.*—Les exportations de ces deux articles ont considérablement diminuées. La diminution de l'avoine fut de 34,996,664 boisseaux en 1914 à 29,022,347 boisseaux en 1923, ce qui aurait représenté une diminution de $2,500,000 dans la valeur de ces articles, si les prix d'exportation n'avaient pas fléchi. Les prix d'exportation par boisseau montèrent toutefois d'une moyenne de 38c. à 50c. produisant un bénéfice net de $1,153,166. La quantité de lin passa de 206,647,327 boisseaux en 1914 à 2,494,062 boisseaux en 1923 et, bien que les prix fussent montés de $1.22 à $2.21 le boisseau, il y eut quand même diminution de $21,771,961 dans la valeur des exportations.

10. *Seigle.*—Il y a augmentation générale pour le seigle. On en a exporté 112,436 boisseaux en 1914 et 10,129,350 boisseaux en 1923 et les prix ont monté de 67c. à 80c. le boisseau. L'augmentation totale de la valeur des exportations est de $8,076,988.

11. *Beurre et fromage.*—Les exportations de beurre ont passé de 1,228,753 livres en 1914 à 21,994,578 livres en 1923 et le prix moyen de 25c. à 37c. la livre, accusant un gain total de $7,934,092, dont $5,189,599 représentent une augmentation de la quantité, et $2,744,493 une augmentation des prix. D'un autre côté le fromage a baissé en quantité de 1,414,783 livres en 1914 à 1,454,489 livres en 1923, ce qui aurait représenté, si les prix n'avaient pas varié, un fléchissement de $21,000,000 en 1914 à $15,000,000 en 1923. Toutefois le prix moyen monta de 13c. à 18c. la livre, de sorte que la valeur des exportations accusa une augmentation nette de $1,959,449.

12. *Bacon.*—On constate une forte augmentation. Les exportations passèrent de 259,500 livres en 1914 à 1,015,901 livres en 1923, et les prix de 15.66 à 22.18 cents la livre. L'augmentation totale de la valeur déclarée pour les deux années est de $18,503,291, dans laquelle somme entrent $11,875,904, représentant l'augmentation de la quantité et $6,627,387 représentant l'augmentation des prix.

13. Pour être complète une analyse comme la précédente devrait comprendre tous les articles de commerce ainsi que les années intermédiaires. Le service de la statistique fédérale se propose d'introduire bientôt de telles données dans son rapport annuel.

R. H. COATS,
Statisticien fédéral.

SERVICE DE LA STATISTIQUE FÉDÉRALE.
OTTAWA, le 15 mai 1923.

PIÈCE N° 209

COMPARAISON ENTRE LES PRODUITS DE LA FERME CANADIENS EXPORTÉS EN 1923 ET EN 1914

Quantités, valeur et prix moyen des produits de la ferme canadiens exportés du Canada au cours des exercices 1914 et 1923 avec estimation des valeurs des exportations de 1923 au prix moyen qui avait cours en 1914 ainsi que l'augmentation ou la diminution enregistrée en 1923 comparée avec 1914, et les montants respectifs de ces augmentations ou diminutions imputables aux quantités plus grandes ou plus petites ou au prix plus bas ou plus élevés.

Classification	Unité de quantité	Quantités déclarées 1914	Quantités déclarées 1923	Valeurs déclarées 1914 Sommes	Valeurs déclarées 1914 Prix moyen	Valeurs déclarées 1923 Sommes	Valeurs déclarées 1923 Prix moyen	Valeur estimative des quantités de 1923 au prix moyen de 1914	Augmentation ou diminution en 1914-1923: Augmentation (+) ou diminution (−) à la valeur déclarée	Dont — Due aux quantités plus grandes (+) ou plus petites (−)	Dont — Due au prix moyen plus élevé (+) ou plus bas (−)
				$	$ c.	$	$ c.	$	$	$	$
DE PROVENANCE AGRICOLE OU HORTICOLE											
Matières premières											
Pommes, naturelles	Barils	947,382	1,460,656	3,465,475	3 65	6,452,044	4 42	5,331,394	+ 2,986,569	+ 1,865,919	+ 1,120,650
Baies, naturelles		.....	.....	91,935		379,468		314,958	+ 287,533	+ 223,023	+ 64,510
Autres fruits naturels		.....	.....	220,147		595,720		494,448	+ 375,573	+ 274,301	+ 101,272
Betteraves à sucre	Tonnes	.....	11,430			56,730	4 96	49,355	+ 56,730	+ 49,355	+ 7,375
Pommes de terre	Boiss	1,990,844	2,798,842	1,127,541	0 56	1,887,075	0 67	1,567,352	+ 759,534	+ 439,811	+ 319,723
Navets	Boiss	1,707,062	2,023,648	309,582	0 18	313,167	0 15	364,257	+ 3,585	+ 54,675	− 51,090
Autres légumes naturels		.....	.....	123,479	.....	119,933	.....	104,342	− 3,546	− 19,137	+ 15,591
Orge	Boiss	13,032,369	14,584,005	6,513,557	0 50	9,164,756	0 63	7,292,003	+ 2,651,199	+ 778,446	+ 1,872,753
Haricots	Boiss	11,377	80,813	28,850	2 53	250,428	3 10	204,457	+ 221,578	+ 175,607	+ 45,971
Sarrazin	Boiss	172,802	525,424	120,353	0 70	433,466	0 82	367,796	+ 313,113	+ 247,443	+ 65,670
Maïs	Boiss	30,813	26,777	23,542	0 76	27,757	1 04	20,351	+ 4,215	− 3,191	+ 7,406
Avoine	Boiss	34,996,664	29,022,547	13,379,849	0 38	14,533,015	0 50	11,028,492	+ 1,153,166	− 2,351,357	+ 3,504,523
Pois broyés	Boiss	21,371	55,484	22,971	1 07	174,402	3 14	59,368	+ 151,431	+ 36,397	+ 115,034
Pois entiers	Boiss	121,359	210,869	240,274	1 98	582,441	2 76	417,521	+ 342,170	+ 177,247	+ 164,923
Seigle	Boiss	112,436	10,179,350	75,888	0 67	8,152,876	0 80	6,786,665	+ 8,076,988	+ 6,710,777	+ 1,366,211
Blé	Boiss	120,426,579	215,074,566	117,719,217	0 97	252,145,805	1 17	208,622,329	+ 134,426,588	+ 90,903,112	+ 43,523,476
Criblures	Quintaux	.....	1,700,716	.....	.....	340,894	0 20	282,942	+ 340,894	+ 282,942	+ 57,952
Houblon	Liv	252,692	636,719	57,890	0 23	217,807	0 34	146,445	+ 159,917	+ 88,555	+ 71,362
Autres produits légumiers		.....	.....	.....	.....	192,897		158,176	+ 192,897	+ 158,176	+ 34,721
Graine, trèfle, luzerne	Boiss		68			1,112	16 35				
Graine, trèfle d'alsike	Boiss	118,601	198,663	1,094,330	9 22	1,480,821	7 45	2,811,252	+ 922,909	+ 1,716,922	− 794,013
Graine, trèfle rouge	Boiss		6,782			52,310	7 71				
Graine, trèfle, autre	Boiss		99,395			482,996	4 86				
Graine, lin pour semence	Boiss	20,647,327	1,325	24,816,333	1 22	5,306	4 00	3,044,372	− 19,310,480	− 21,771,961	+ 2,461,481
Graine, lin, n.a.p.	Boiss		2,494,062			5,500,547	2 21				
Graine, pelouses	Boiss	110,873	62,247	106,708	0 96	127,092	2 04	59,757	+ 20,384	− 46,951	+ 67,335
Graine, toutes autres		.....	.....	58,631		44,859	.....	34,541	− 13,772	− 24,090	+ 10,318
Tabac naturel	Liv	196,524	1,100,007	66,126	0 33	297,923	0 27	363,002	+ 231,797	+ 296,876	− 65,079
Fourrage, n.a.p.		.....	.....			554,726		454,875	+ 554,726	+ 454,875	+ 99,851
Foin	Tonnes	191,515	58,300	1,787,050	9 33	927,143	15 90	543,939	− 859,907	− 1,243,111	+ 383,204
Chanvre	Quintaux	200	4	190	0 95	52	13 00	4	− 138	− 186	+ 48
Paille	Tonnes	5,118	13,297	28,964	5 65	87,055	6 55	75,128	+ 58,091	+ 46,164	+ 11,927
Autres produits légumiers		.....	.....	570,509		41,577	.....	34,093	− 528,932	− 536,416	+ 7,484
Total, matières premières		.....	.....	172,049,391		305,624,203	.....	251,033,614	+ 133,574,812	+ 78,984,223	+ 54,590,589

APPENDICE No 3

Produits partiellement fabriqués											
Malt	Boiss	4,337	128,106	4,256	0 98	176,564	1 38	125,544	+ 172,308	+ 121,288	+ 51,020
Fibre de lin et filasse	Quintaux	6,095	30,097	46,369	7 64	331,488	11 01	229,941	+ 285,119	+ 183,572	+ 101,547
Pommes, tapées	Liv	6,082,476	532,470	411,789	0 06	60,514	0 11	31,948	− 351,275	− 379,841	+ 28,566
Fruits, tapés, n.a.p	Liv.	3,380	30,032	352	0 10	5,835	0 19	3,003	+ 5,483	+ 2,651	+ 2,832
Fruits en conserve		....	....	394,719	...	851,385	...	612,277	+ 455,666	+ 217,558	+ 238,108
Cidre	Gallons.	151,073	93,910	19,737	0 13	31,779	0 34	12,208	+ 12,042	− 7,529	+ 19,571
Légumes, séchés	Liv	....	132,875	....	...	11,032	0 08	7,944	+ 11,033	+ 7,944	+ 3,089
Légumes en conserve	Liv	....	11,033,167	17,655	...	841,401	0 08	605,809	+ 823,746	+ 588,154	+ 235,592
Son	Quint	2,077,713	1,924,522	1,789,939	0 86	2,194,326	1 14	1,655,089	+ 404,387	− 134,850	+ 539,237
Farine de maïs	Bar	3,939	29,249	14,639	3 71	127,838	4 37	108,514	+ 113,199	+ 93,875	+ 19,324
Farine d'avoine	Quintaux.	200,748	379,237	488,589	2 43	1,596,527	4 21	921,546	+ 1,107,938	+ 432,957	+ 674,981
Farine de seigle	Bar	....	286	....	...	1,634	5 71	1,176	+ 1,634	+ 1,176	+ 458
Farine de blé	Bar	4,832,183	10,227,060	20,581,079	4 26	60,075,426	5 87	43,567,276	+ 39,494,347	+ 22,986,197	+ 16,508,150
Farine, n.a.p	Bar	2,042	9,834	7,534	3 69	41,671	4 24	36,287	+ 34,137	+ 28,753	+ 5,384
Sucre d'érable	Liv	1,925,343	2,738,227	159,619	0 08	371,457	0 14	219,058	+ 214,838	+ 59,439	+ 155,399
Sirop d'érable	Gallons.	5,205	5,885	5,284	1 01	11,954	2 03	5,944	+ 6,670	+ 660	+ 6,010
Vinaigre	Gallons	330	178,056	82	0 24	50,616	0 28	42,733	+ 50,534	+ 42,651	+ 7,883
Tourteaux oléagineux	Quintaux.	604,670	447,202	832,394	1 37	1,084,954	2 43	612,667	+ 252,560	− 219,727	+ 472,287
Huile de lin	Gallons	.....	8,242	....	...	9,787	1 19	7,047	+ 9,787	+ 7,047	+ 2,740
Huile, végétale, n.a p	Gallons	....	169,853	....	...	78,115	0 46	56,243	+ 78,115	+ 56,243	+ 21,872
Total des produits partiellement fabriqués		....	....	24,774,036	...	67,956,304	...	48,862,254	+ 43,182,268	+ 24,088,218	+ 19,094,050
Total des produits de la ferme, de provenance agricole ou horticole		....	....	196,823,427	...	373,580,507		299,895,868	+ 176,757,080	+ 103,072,441	+ 73,684,639
DE PROVENANCE ANIMALE											
Non préparés											
Animaux pour l'exposition		....	....	....		317,258		326,776	+ 317,258	+ 326,776	− 9,518
Bestiaux pour l'amélioration de la race	No	....	542	....	...	128,072	236 30	131,914	+ 128,072	+ 131,914	− 3,842
Volailles pour l'amélioration de la race	No	....	6,581	....		50,877	7 73	52,403	+ 50,877	+ 52,403	− 1,526
Moutons pour l'amélioration de la race	No	....	629	....	...	24,262	38 57	24,990	+ 24,262	+ 24,990	− 728
Cochons pour l'amélioration de la race	No	....	448	....	...	17,171	38 33	17,686	+ 17,171	+ 17,686	− 515
Bêtes à cornes, n.a p., 1 an ou moins	No	20,782	29,355	252,078	12 13	262,161	8 94	356,076	+ 10,083	+ 103,998	− 93,915
Bêtes à cornes, n.a p., au delà d'un an	No	198,947	229,080	7,654,716	38 47	8,738,243	38 14	8,812,708	+ 1,083,527	− 1,157,992	− 74,465
Chevaux, n.a.p	No	3,568	1,863	783,631	219 62	278,178	149 80	409,152	− 505,453	− 374,479	− 130,974
Volailles, n.a.p	Nombre	....	597,200	132,398	...	542,241	0 91	558,508	+ 409,843	+ 426,110	− 16,267
Moutons, n.a.p	Nombre	20,543	75,154	128,493	6 25	473,798	6 30	469,713	+ 345,305	− 341,220	+ 4,085
Cochons, n.a p	Nombre	28,207	1,857	446,430	15 82	28,038	15 10	29,378	− 418,392	− 417,052	− 1,340
Autres animaux, n.a p		....	....	57,337		460,667	...	474,487	+ 403,330	+ 417,150	− 13,820
Os crus	Quintaux	65,183	66,987	94,586	1 45	113,474	1 69	97,131	+ 18,888	+ 2,545	+ 16,343
Cornes	Quintaux	....		16,634		15,453		13,135	− 1,181	− 3,499	+ 2,318
Peaux de veaux	Quintaux		51,771			847,505	16 37				
Peaux de bêtes à cornes	Quintaux.	688,808	464,252	9,090,687	13 20	5,732,262	12 35	7,026,175	− 2,394,590	− 2,064,512	− 330,078
Peaux de chevaux	Quintaux		16,263			116,330	7 15				
Peaux de moutons	Quintaux	9,950	51,411	137,088	13 84	659,620	12 83	711,528	+ 521,932	+ 573,840	− 51,908
Poil		....	....	237,100		255,241		216,955	+ 18,141	− 20,145	+ 38,286
Bœuf frais	Quintaux	131,332	290,285	1,127,908	8 58	2,932,573	10 10	2,490,645	+ 1,804,665	− 1,362,737	+ 441,928
Mouton frais	Quintaux	652	36,101	10,804	16 57	847,233	23 47	598,194	+ 836,429	+ 587,390	+ 249,039
Porc frais	Quintaux	....	7,586			179,731	23 69	84,736	+ 179,731	+ 84,736	+ 94,995
Volailles habillées	Quintaux	....	....	73,972		775,761		651,639	+ 701,789	+ 577,667	+ 124,122
Autres viandes	Li	2,849,082	7,194,298	266,879	0 09	590,267	0 08	647,487	+ 323,388	+ 380,608	− 57,220
Crème	Gallons	1,323,929	1,712,241	1,289,680	0 97	2,793,937	1 63	1,660,874	+ 1,504,257	+ 371,194	+ 1,133,063
Lait	Gallons	307,188	856,039	47,645	0 15	189,301	0 22	128,406	+ 141,656	+ 80,761	+ 60,895
Œufs	Douz.	124,002	3,613,531	37,150	0 30	1,410,444	0 39	1,084,059	+ 1,373,294	+ 1,046,909	+ 326,385
Miel	Liv.	16,069	116,353	1,842	0 11	13,520	0 11	12,799	+ 11,678	+ 10,957	+ 721

PIÈCE N° 209

COMPARAISON ENTRE LES PRODUITS DE LA FERME CANADIENS EXPORTÉS EN 1923 ET EN 1914—*fin.*

Quantités, valeur et prix moyen des produits de la ferme canadiens exportés du Canada au cours des exercices 1914 et 1923 avec estimation des valeurs des exportations de 1923 au prix moyen qui avait cours en 1914 ainsi que l'augmentation ou la diminution enregistrée en 1923 comparée avec 1914, et les montants respectifs de ces augmentations ou diminutions imputables aux quantités plus grandes ou plus petites ou aux prix plus bas ou plus élevés—*fin.*

Classification	Unité de quantité	Quantités déclarées 1914	Quantités déclarées 1923	Valeurs déclarées 1914 Sommes	Valeurs déclarées 1914 Prix moyen	Valeurs déclarées 1923 Sommes	Valeurs déclarées 1923 Prix moyen	Valeur estimative des quantités de 1923 au prix moyen de 1914	Augmentation (+) ou Diminution (—) à la valeur déclarée	Dont— Due aux quantités plus grandes (+) ou plus petites (—)	Dont— Due au prix moyen plus élevé (+) ou plus bas (—)
				$	$ c.	$	$ c.	$	$	$	$
Boyaux pour saucisses				366,931		531,651		446,587	+ 164,720	+ 79,656	+ 85,064
Queues				17,963		22,488		19,115	+ 4,525	+ 1,152	+ 3,373
Autres produits animaux				107,800		123,707		105,151	+ 15,907	— 2,649	+ 18,556
Laine brut	Liv	2,841,184	8,667,400	648,675	0 2[illegible]	2,363,931	0 27	1,906,828	+ 1,715,256	+ 1,258,153	+ 457,103
Total des produits non préparés				23,029,027		31,835,395		29,565,235	+ 8,806,368	+ 6,536,208	+ 2,270,160
Produits partiellement fabriqués											
Cuir de sellerie						668,072		581,223	+ 668,072	+ 581,223	+ 86,849
Cuir fort	Liv	7,973,368	4,051,657	2,336,491	0 29	1,343,830	0 33	1,174,981	— 992,661	— 1,161,510	+ 168,849
Cuir d'empeigne	Liv	367,197		113,916	0 31	2,581,129		2,245,582	+ 2,467,213	+ 2,131,666	+ 335,547
Autres cuirs, non fabriqués				617,179		131,360		114,283	— 485,819	— 502,896	+ 17, 77
Graisse et résidu	Quintaux	40,889	26,836	116,116	2 84	123,898	4 62	76,214	+ 7,782	— 39,902	+ 47,684
Matière à colle	Quintaux		28,047	26,719		54,381	1 94	46,768	+ 27,662	+ 20,049	+ 7,613
Déchets d'abattoirs	Quintaux		291,986			492,655	1 69	423,683	+ 492,655	+ 423,683	+ 68,972
Poussière d'os	Quintaux		8,484			5,504	0 65	4,733	+ 5,504	+ 4,733	+ 771
Bacon	Quintaux	257,500	1,015,901	4,033,106	15 66	22,536,397	22 18	15,909,010	+ 18,503,291	+ 11,875,904	+ 6,627,387
Bœuf saumuré	Quintaux		1,173			9,172	7 82	10,064	+ 9,172	+ 10,064	— 892
Viandes en conserve	Liv	638,583	179,632	94,961	0 15	56,151	0 31	27,416	— 32,938	— 67,545	+ 34,607
Thé-bœuf	Liv		3,144			5,872	1 87				
Lard, salé à sec	Quintaux	18,112	13,751	202,391	11 17	223,056	16 22	213,559	+ 69,560	+ 11,168	+ 58,392
Lard, saumuré	Quintaux		5,365			48,895	9 11				
Beurre	Liv	1,228,753	21,994,578	309,046	0 25	8,243,138	0 37	5,498,645	+ 7,934,092	+ 5,189,599	+ 2,744,493
Fromage	Quintaux	1,444,783	1,145,489	18,868,785	13 06	20,828,234	18 18	14,960,086	+ 1,959,449	+ 3,908,699	+ 5,868,148
Lait en poudre	Liv	9,339,400	3,927,952	666,941	0 07	383,855	0 10	2,121,641	+ 2,577,972	+ 1,454,700	+ 1,123,272
Lait concentré	Liv		26,381,200			2,861,058	0 11				
Saindoux	Quintaux	1,256	42,633	11,519	9 17	595,115	13 95	657,526	+ 959,666	+ 646,007	+ 313,659
Composé de saindoux	Quintaux		29,071			376,070	12 94				
Suif	Quintaux	23,483	14,639	157,987	6 72	111,915	7 64	98,374	— 46,072	— 59,613	+ 13,541
Cire	Quintaux		16,523			3,736	0 23	3,213	+ 3,736	+ 3,213	+ 523
Total des produits partiellement fabriqués				27,555,157		61,683,493		44,167,001	+ 34,128,336	+ 16,611,844	+ 7,516,492
Total des produits de la ferme de provenance animale				50,584,184		93,518,888		73,732,236	+ 42,934,704	+ 23,148,052	+ 19,786,652

RÉCAPITULATION											
Porduits de la ferme bruts—											
De provenance agricole ou horticole				172,049,391		305,624,203		251,033,614	+ 133,574,812	+ 78,984,223	+ 54,590,589
De provenance animale				23,029,027		31,835,395		29,565,235	+ 8,806,368	+ 6,536,208	+ 2,270,160
Total des produits de la ferme bruts				195,078,418		337,459,598		280,598,849	+ 142,381,180	+ 85,520,431	+ 56,860,749
Produits de la ferme partiellement fabriqués—											
De provenance agricole ou horticole				24,774,036		67,956,304		48,862,254	+ 43,192,268	+ 24,088,218	+ 19,094,050
De provenance animale				27,555,157		61,683,493		44,167,001	+ 34,128,336	+ 16,611,844	+ 17,516,492
Total des produits de la ferme partiellement fabriqués				52,329,193		129,639,797		93,029,255	+ 77,310,604	+ 40,700,062	+ 356,610,542
Total des produits de la ferme exportés				247,407,611		467,099,395		373,628,104	+ 219,691,784	+ 126,220,493	+ 93,471,291

PIÈCE N° 210

BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE—DIVISION DU COMMERCE INTÉRIEUR

Prix du sucre au détail à Ottawa

Par semaines — du 1er janvier au 15 mai 1923

	(c. par livre.)
5 janvier	9
12 "	9 - 9½
19 "	9 - 9½
26 "	9½-10
2 février	9 -10
9 "	9 -10
16 "	9½-10
23 "	9½-10
2 mars	10 -12½
9 "	11 -12½
16 "	11½-12½
23 "	"
30 "	"
6 avril	"
13 "	"
20 "	"
26 "	"
3 mai	12 -12½
10 "	12 -12½

PIÈCE N° 213

MONTRÉAL, 14 mai 1923.

M. S. L. GORDON,
Greffier du comité spécial sur les conditions agricoles,
Ottawa, Canada,

MONSIEUR, — Veuillez trouver ci-inclus les renseignements que vous avez demandés au sujet du coût de construction des stalles pour l'expédition du bétail en Grande-Bretagne. J'espère que le tout vous sera agréable.

Bien à vous,

J. O. GAGNON,
Secrétaire du conseil du district de Montréal.

Coût de construction des stalles pour bestiaux

Sur le pont.—	
Coût du bois	$ 11 30
Ferrures	2 00
Main-d'œuvre	4 00
Total	$ 17 30

Passerelles de chargement et main-d'œuvre, 85c. par tête.

Dans l'entrepont.—

Bois de sciage	$	6 35
Ferrures		75
Main-d'œuvre		2 25
Total	$	9 35

Service d'eau, lumière électrique pour équipement permanent, environ $2 par tête.

Logement pour les hommes, y compris le bois pour les cadres et les tables à manger en bois environ $12 par homme.

PIÈCE N° 214

RELATION ENTRE LES PRODUCTE RS ET LEURS ASSOCIATIONS D'UNE PART ET LES COMMERÇANTS D'AUTRE PART

Par T. J. Murray, de la "Crescent Pure Milk Co., Ltd.", Winnipeg, Manitoba, devant l'Association internationale des commerçants de lait

J'ai appris bien des choses de M. Walker. Je cherche à me renseigner et non pas à donner des avis. Je puis faire comme lui et vous faire l'historique de notre travail avec les producteurs et des relations que nous avons avec eux à Winnipeg, Manitoba, à près de 500 milles d'ici.

Nous sommes particulièrement heureux actuellement de n'avoir pas à traiter avec une association de producteurs comme corps, et il peut se faire que notre méthode d'aborder la situation qui s'est présentée nous ait laissés libres jusqu'à un certain point, ou nous avons été chanceux. Durant les huit dernières années nous avons eu trois différentes organisations de producteurs, et pas une seule n'a eu de succès. Pour expliquer cela, il est nécessaire que je vous dise que nos producteurs sont divisés en six grands groupes, les Canadiens, les Anglais, les Français, les Allemands, les Juifs et les étrangers, cette dernière catégorie comprenant les Galiciens, les Ruthènes, les Doukhobors, les Islandais, etc., et ces groupes sont bien difficiles à accorder. En 1915, lorsque le lait a commencé à faire défaut du côté des producteurs, nous avons fixé des prix que nous avons crus assez élevés. Dans ce temps-là, les producteurs du voisinage de Winnipeg, le groupe des Juifs, se sont organisés en une association locale, et se sont mis en grève pour avoir plus cher. La grève n'a pas réussi, parce qu'ils n'ont pu organiser les expéditeurs des autres groupes, pour la raison que cette grève a été déclarée durant la période d'abondance du lait. Il se produisit des frictions assez fortes durant les deux semaines que dura la grève, mais au bout de ce temps, les producteurs en grève revinrent aux mêmes termes qu'auparavant. Plusieurs tentatives furent faites entre 1915 et 1920 pour organiser une association solide de producteurs, mais sans succès, en partie en souvenir de la grève malheureuse, et surtout parce que la compagnie payait $3.85 du 100 livres pour le lait titrant 3.5 p. 100, prix qui était satisfaisant pour la majorité des producteurs.

En 1920 cependant, l'un de nos fournisseurs, un cultivateur bavard qui aspirait à obtenir une position quelconque, et dont les façons de culture consistaient surtout à faire des expériences d'ensilage avec des chardons, devint très actif et, en société avec un de nos anciens employés, organisa l'Association des producteurs de lait de Winnipeg. Il parcourut la région complètement pour solliciter des adhésions au taux de $1 par mois, ce montant devant être déduit

du compte de lait. Les ordres de déduction nous parvinrent pour être honorés, mais nous les jetions rapidement dans le panier aux rebuts sur le conseil de nos avocats; ceux-ci nous dirent que nous ne pouvions être forcés de faire la perception pour cette organisation de producteurs. N'ayant pas de fonds, l'organisation se réduisit bientôt à rien.

Ensuite nous refusâmes de rencontrer les représentants de l'association des producteurs, et elle tomba temporairement. Mais elle n'était pas encore morte, car bientôt après la *Manitoba Cooperative Creameries* fut incorporée par quelques messieurs qui faisaient partie de l'ancienne association des producteurs. Nombre de cultivateurs entrèrent dans cette compagnie et les actions furent vendues de manière à obtenir la distribution aussitôt qu'ils pouvaient obtenir la signature des cultivateurs sur une ligne pointillée. Nous avons adopté un système par lequel trois hommes suivaient les vendeurs d'actions pour tenir des assemblées contre la propagande de vente. Le but de cette vente d'actions était d'obtenir des fonds suffisants pour acheter la *City Dairy Company*, une organisation rivale de la nôtre dans Winnipeg et sur laquelle la *Manitoba Cooperative Company* avait une option ou promesse de vente.

Lorsqu'approcha la date d'expiration de la promesse de vente, notre propagande réussit pleinement, et l'argent ne rentra pas assez vite pour prendre avantage de cette promesse de sorte qu'ils firent un nouvel effort pour obtenir des fonds. Cet effort est particulièrement intéressant, car s'il y avait eu alors un gouvernement fermier, il aurait réussi, et d'autres que nous peuvent se trouver dans l'avenir dans la même situation. La *Manitoba Cooperative Creameries* était incorporée en vertu de la Loi d'industrie laitière du Manitoba, et les actions pouvaient être vendues à n'importe quelle personne, car les articles de la charte disaient que les actions pouvaient être vendues aux producteurs, employés de l'organisation et à d'autres. La seule exception était que les actions régulières de la compagnie ne comportaient qu'un seul vote par actionnaire, quel que fût le nombre des actions qu'il détenait. Or la *Cooperative Creameries* était supposée être une organisation de cultivateurs et par conséquent avait droit au support du gouvernement. Le gouvernement du Manitoba reçut donc une demande de prêt de plusieurs cent mille dollars pour acheter la *City Dairy*. Je crois que la première demande fut dans le sens d'un prêt simple sans aucune garantie pour le gouvernement. Le projet de loi fut présenté par l'un des membres bolshévistes du parlement et soumis au comité de l'Agriculture pour être approuvé. Nous avons combattu la proposition de notre mieux.

L'organisation coopérative tenta de démontrer que par l'influence malicieuse de la compagnie Crescent, les cultivateurs étaient pressurés et le public volé, etc., et à moins que le gouvernement n'avançât l'argent il était impossible de sauvegarder le public, et de libérer les cultivateurs d'un cartel de vendeurs de lait. Nous avons démontré que nos prix d'achat des cultivateurs étaient plus élevés que pratiquement dans toute autre ville du pays et que nos prix de détail étaient inférieurs. Nous avons aussi offert comme preuve le bilan d'une organisation coopérative d'une province voisine, démontrant que cette organisation serait insolvable sans le support du gouvernement, ayant un passif en souffrance de près d'un million de dollars. Le comité d'agriculture était favorable au plan, mais eut peur de recommander une semblable entreprise au parlement, de sorte que la question fut reprise devant le comité général de la Chambre, et quand le plan fut connu par les chefs de l'opposition il fut promptement rejeté.

Sans le support du gouvernement, l'achat de la *City Dairy* devint impossible, et les producteurs alors achetèrent une petite laiterie locale d'un autre commerçant et retinrent les services de ce dernier comme gérant. Cette laiterie obtint des succès pendant une saison à cause de l'accroissement des envois venant des actionnaires, mais jusqu'à présent elle n'a payé que les mêmes prix que nous pour le gras, et il est peu probable qu'elle devienne une grande organisation.

Après cela, vint l'organisation locale des producteurs. Le printemps dernier, une union de producteurs locaux fut organisée par des expéditeurs français à l'une de nos fabriques d'expédition, et on nous demanda de cesser les prix spéciaux pour le surplus du lait et d'augmenter le prix de la provision distribuée régulièrement. Nous avons fait face à ces demandes en essayant d'expliquer l'impossibilité de payer plein prix pour tout le lait expédié et en disant que nous ne voulions pas traiter avec l'association, mais seulement avec les individus. Notre voix fut promptement couverte par des cris dans l'assemblée et l'on nous dit que nous devions nous rendre aux demandes de l'assemblée ou que nous n'aurions plus de lait.

Heureusement nous étions en position d'obtenir par ailleurs tout le lait dont nous avions besoin, et par conséquent nous fermâmes les portes de la fabrique où se tenait l'assemblée et nous refusâmes d'accepter du lait excepté de ceux qui consentiraient à signer un contrat s'engageant à expédier leur lait et à abandonner l'union. Plusieurs des plus gros producteurs consentirent à signer et tentèrent d'expédier du lait le lendemain matin, mais la foule ameutée refusa de laisser partir le lait de la station, et nous fûmes forcés d'appeler la police montée pour nous protéger. Après l'arrivée de la police, nombre d'expéditeurs signèrent un contrat et commencèrent à expédier, et au bout d'une semaine le reste consentit à renoncer à l'union et à expédier leur lait si nous voulions consentir à l'accepter. L'exécutif de l'union tint alors des réunions à toutes nos autres stations, mais à part les districts français, ils ne purent se faire entendre ni faire aucun progrès

Je puis dire que cette union avait été organisée par un vétéran français aux idées anarchistes qui avait été très actif lors du mouvement soviet de Winnipeg en 1919. Dans tous les cas, après avoir failli dans leur tentative d'organiser une union générale, la plupart des expéditeurs à notre station fermée consentirent à signer des contrats et la station fut ouverte après avoir été fermée pendant un mois. Telle fut la fin de la dernière union. Actuellement nous recevons encore et nous payons le surplus du lait, mais quel sera le prochain soulèvement, je ne puis le dire.

Jusqu'à présent nous avons réussi à combattre les unions en refusant de traiter avec les organisateurs, ou de percevoir leurs dus. Nous avons colligé bien de la littérature contre les associations de producteurs et l'avons employée dans des publications mensuelles que nous avons distribuées par la poste à environ 8,000 producteurs de lait ou de crème. Je dis que nos méthodes ont réussi jusqu'à présent, mais je ne sais si nous serons victorieux encore quand viendra le prochain essai d'organisation. Nous sommes particulièrement anxieux de connaître l'opinion des gens sur les résultats qu'ont produit nos méthodes et j'aimerais à savoir si nous avons obtenu les meilleurs résultats ou si d'autres qui ont essuyé le feu peuvent nous dire que nous avons eu tort. Je vous remercie. (Applaudissements).

Pièce n° 215

Lethbridge, Alberta, 8 février 1923.

Monsieur le président et messieurs les membres de la
Chambre de commerce de Lethbridge,
Lethbridge, Alberta.

Messieurs,—Suivant les instructions données par la Chambre de commerce, votre comité a colligé des renseignements sur les élévateurs locaux et les élévateurs de têtes de ligne, ainsi que sur l'uniformisation des taux de transport. Veuillez trouver ci-attachés des états basés sur la récolte de 1922 et démontrant la pressante nécessité de construire des élévateurs locaux et des élévateurs de têtes de ligne pour faire cesser ces pertes constatées dans le transport de la récolte de l'Alberta.

En étudiant les chiffres plutôt atténués soumis avec les présentes, on constate que les producteurs de l'Alberta ont perdu une somme versée en espèces s'élevant à $185,000 pour le transport des rebuts ou criblures, à part la perte pour le district producteur de la valeur de ces criblures comme aliment pour le bétail, par suite du manque de facilités que pourrait fournir un élévateur local à Lethbridge.

Lethbridge est au centre de la région la plus riche en blé qui soit dans la province, ce district ayant produit 35 p. 100 du total de la récolte de 1922 dans l'Alberta. Cette ville a aussi l'avantage de pouvoir choisir la voie d'expédition du grain vers la mer: à Fort-William via Medicine-Hat; à Vancouver via Calgary; à Vancouver via Midway; et à Vancouver via Golden. Par cette dernière route, on évite la plupart des fortes pentes dans les montagnes. Maintenant que l'embranchement Lethbridge-Weyburn est terminé, un élévateur de tête de ligne situé à Lethbridge pourrait recevoir le grain du sud-ouest de la Saskatchewan aussi bien que de ce district.

Votre comité recommande qu'une requête fortement appuyée soit présentée au gouvernement de l'Alberta et au gouvernement fédéral pour remédier au gaspillage actuel en construisant un élévateur local à Lethbridge et en donnant les facilités terminales nécessaires à Vancouver. Il recommande de plus que toutes les organisations intéressées et les chambres de commerce soient priées d'appuyer cette requête.

La question d'uniformité des taux de transport est très importante, mais nous croyons que la situation peut être plus facilement redressée au moyen des facilités offertes par les élévateurs. Ci-attaché se trouve un état démontrant que le producteur doit payer $1.95 la tonne de plus pour transporter la récolte au port de Vancouver que pour la diriger vers Fort-William en calculant sur des distances égales. Il devrait y avoir à Vancouver toutes les facilités possibles pour recevoir et transmettre toute la récolte de l'Alberta et d'une partie de la Saskatchewan. Trente pour cent seulement de la récolte de l'Alberta a été expédié en 1922 par le port de Vancouver, et le reste est allé vers Fort-William. Même sur cette petite quantité, si le transport vers Vancouver avait été sur le même pied que celui de Fort-William, les producteurs de l'Alberta auraient économisé la somme de $1,250,000 en frais de transport relatifs à la dernière récolte.

Il faut reconnaître que le canal de Panama est devenu une nouvelle route de transport mondial, et que toutes les anciennes conditions de transport et de vente des denrées doivent être remodelées et revisées pour s'adapter à la nouvelle situation. Nous sommes d'avis que le port de Vancouver, restant ouvert 12 mois par année, devrait avoir la même importance comme porte de sortie pour les provinces de l'Ouest que Montréal pour les provinces de l'Est. Ce n'est pas seulement une question d'importance locale pour les provinces de l'Ouest, mais d'importance primordiale pour les intérêts de tout le Canada, et il faut créer sans délai dans le port de Vancouver toutes les facilités désirables, et faire disparaître en même temps toute distinction entre les taux de transport vers l'ouest et vers l'est, allant à Vancouver ou partant de cette ville. Et même, si le Canada ne saisit pas rapidement l'importance de ces nouvelles conditions, et ne contribue pas à bref délai à établir cette nouvelle route de commerce, on constatera que les cités situées plus au sud sur la côte du Pacifique, et surtout Portland dans l'état de l'Orégon, auront accaparé ce commerce au détriment du Canada. Ces villes américaines, avec l'aide de leur gouvernement, se sont outillées pour recevoir le commerce créé par les conditions nouvelles, et elles mettent à exécution un programme de vastes constructions, de grandes améliorations dans leurs ports, etc., programme commencé depuis plusieurs années.

Respectueusement soumis par

J. B. TURNEY, Q. W. GREEN,
W. A. BUCHANAN, D. R. YATES.

APPENDICE No 3

DONNÉES SUR LE MATÉRIEL ROULANT, LES TAUX DE TRANSPORT ET LES DÉCHETS COMPARANT LE TRANSPORT DE LA RÉCOLTE DE BLÉ DANS LA DIVISION DE TRANSPORT DE LETHBRIDGE AVEC LA RÉCOLTE DE TOUTE LA PROVINCE D'ALBERTA

—	Division de transport de Lethbridge	Province d'Alberta toute entière
Production du blé en 1922	22,662,000 min.	61,880,000 min.
Déchets enlevés par le nettoyage, 2 p. 100	453,240 "	1,237,600 "
Poids des déchets à 60 livres par minot	13,597 ton.	37,128 ton.
Frais payés par le producteur sur le transport des déchets à 15c. le minot	$67,986 00	$185,640 00
Matériel roulant requis pour le transport de tout le blé à 1,500 minots par wagon	15,108 wagon	41,253 wagons
Matériel roulant requis pour le transport des déchets à 1,500 minots par wagon	302 "	825 "
Poids de tout le blé à 60 livres par minot	679,860 tonnes	1,856,400 tonnes
Total des frais de transport payés pour toute la récolte de blé	$3,467,286 00	$ 9,349,986 00

DONNÉES SUR LA RÉCOLTE DE BLÉ DU DISTRICT DE LETHBRIDGE EN 1922

Distribution pour le district de transport de Lethbridge seulement

—	Vers Vancouver 50 p. 100	Vers Fort-William 50 p. 100	Total
Production du blé en 1922	11,331,000 min.	11,331,000 min.	22,662,000 min.
Poids total à 60 livres par minot	339,930 ton.	339,930 ton.	679,860 ton.
Déchets aux têtes de ligne par nettoyage, 2 p. 100	226,620 min.	226,620 min.	453,240 min.
Poids des déchets à 60 livres par minot	6,786 ton.	6,786 ton.	13,597 ton.
Matériel requis pour le transport du blé à 1,500 minots par wagon	7,554 wagons	7,554 wagons	15,108 wagons
Matériel roulant requis pour le transport déchets à 1,500 minots par wagon	151 "	151 "	302 "
Perte encourue par les producteurs par le transport des déchets à 15c. le minot	$33,993,00	$33,993 00	$67,986 00
Total des frais payés pour le transport de la récolte de blé de 1922	$1,767,636 00	$1,699,650 00	$3,467,286 00
Taux de transport par 100 livres	·26	·25	
Taux de transport par minot	·156	·15	
Moyenne de parcours de la division de Lethbridge	774 milles	1,177 milles	
Moyenne du taux par tonne-mille	·0068	·0042	

DÉCHETS RETIRÉS PAR NETTOYAGE

PERTE ENCOURUE SUR LA RÉCOLTE DE 1922 PAR DÉFAUT D'ÉLÉVATEURS LOCAUX QUI LAISSERAIENT LES DÉCHETS DANS LA PROVINCE

—	Division de Lethbridge	Toute la province
Récolte de blé en 1922	22,662,000 min.	61,880,000 min.
Déchets par nettoyage	453,240 min.	1,237,600 min.
Poids des déchets à 60 livres par min	13,597 ton.	37,128 ton.
Matériel roulant requis pour le transport des déchets à 1,500 minots par wagon	302 wagons	825 wagons
Frais payés pour les déchets à 15c. le minot	$67,986 00	$185,640 00
Coût du nettoyage des criblures à des élévateurs locaux pour nourrir le bétail	·02 le minot	·02 le minot
Poids net des criblures après nettoyage évalué à 70 p. 100, et 30 p. 100 de perte totale, 37,128 ton. x 70 p. 100	9,500 ton.	25,000 ton.
Valeur sur le marché local des criblures nettoyées pour nourr. des moutons, la tonne	$20 00	
Durée moyenne de l'engraissement aux criblures	100 jours	
Montant des criblures nett. employé pendant 100 jours par mouton	250 livres	
Montant de chair produite en 100 jours par mouton	30 livres	
Nombre de moutons actuellement dans la province	....	410,000
Nombre de moutons addit. qu'on pourrait nourrir et engraisser pour le marché avec les criblures ci-dessus ment	76,000	200,000
Valeur des moutons dans la province	....	$3,280,000 00
Valeur du nombre add. de moutons à $8 pièce	$ 608,000 00	$1,600,000 00
Laine add. produite par l'aug. des moutons à 7 livres pièce	532,000 liv.	1,400,000 liv.
Valeur de la viande prod. par aug. des moutons à 20c. la liv	$ 106,400 00	$ 280,000 00

PARCOURS ET TAUX DE TRANSPORT

À	De Lethbridge via Calgary				D'Edmonton				De Calgary			
	Parcours	Taux par 100 liv.	Par ton.-mille	Par min.	Parcours	Taux par 100 liv.	Par ton.-mille	Par min.	Parcours	Taux par 100 liv.	Par ton.-mille	Par min.
St-Jean-ouest	2,359	·61	5·0048	·369	2,450	·625	·0051	·375	2,433	·625	·0051	·375
Montréal	2,174	·60	·0055	·36	2,260	·615	·0050	·37	2,243	·615	·0054	·37
Fort-William	1,177	·25	·0042	·15	1,268	·26	·2241	·156	1,251	·26	·0042	·156
Vancouver	774	·26	·0068	·156	836	·25	·0059	·15	642	·25	·0078	·15

Distance de Lethbridge à Vancouver:—
Via Calgary, 774 milles.
Via Midway, 841 milles.
Via Golden, 809 milles.

UNIFORMISATION DES TAUX DE TRANSPORT

PERTE POUR LES PRODUCTEURS ALBERTAINS SUR LE TRANSPORT DE LA RÉCOLTE DE 1922, BASÉE SUR LA POSSIBILITÉ DE RENDRE UNIFORMES LES TAUX DE TRANSPORT, EN CALCULANT LE MÊME TAUX PAR TONNE-MILLE POUR LES EXPÉDITIONS AU PORT DE VANCOUVER QUE POUR CELLES ALLANT À FORT-WILLIAM

—	De Lethbridge 50 p. 100 allant à Vancouver 50 p. 100 à Fort-William	Du reste de la province 20 p. 100 allant à Vancouver et 80 p. 100 à Fort-William	Totaux
Poids total de la récolte de 1922	679,860 ton.	1,176,540 ton.	1,856,400 ton.
Tonnes transportées à Vancouver	339,930 "	235,308 "	643,310 "
Tonnes transportées à Fort-William	339,930 "	941,232 "	1,213,090 "
Minots transportés à Vancouver	11,331,000 min.	7,843,600 min.	19,174,600 min.
Minots transportés à Fort-William	11,331,000 "	31,374,400 "	42,705,400 "

Moyenne du taux exigé par tonne-mille pour Vancouver:—

De	Milles	Taux
Lethbridge	774	·0068
Calgary	642	·0078
Edmonton	836	·0060
Moyenne pour toute la province	750	·0068

Perte pour les producteurs sur la récolte transportée à Vancouver en 1922:—

Taux actuel (moyenne de toute la province comme ci-dessus) payé par tonne-mille...	·0068
Taux uniformisé d'après le taux pour Fort-William	·0042
Surplus par tonne-mille	·0026

Moyenne de parcours de l'Alberta à Vancouver, 750 milles à ·0026 par tonne-mille, $1.95 la tonne.

Surplus de transport payé sur le blé expédié à Vancouver de Lethbridge, 408,000 tonnes à $1.95 la tonne	$ 795,600 00
Surplus de transport payé sur le blé expédié à Vancouver par le reste de la province, 235,310 tonnes à $1.95	458,854 00
Perte totale pour toute la province d'Alberta	$1,254,454 00

RÉSUMÉ

Criblures nettoyées, 25,000 tonnes à $20 la tonne	$ 500,000 00
Moins coût du nettoyage, 37,128 tonnes à 65c. la tonne	25,000 00
	$ 475,000 00
Transport payé et perdu sur les criblures, 37,128 tonnes à $5 la tonne	185,640 00
Valeur du surplus des moutons nourris aux criblures	1,600,000 00
Valeur de la laine de ces moutons	280,000 00
Montants qu'auraient rapporté aux producteurs en 1922 des élévateurs locaux	$ 2,540,640 00
Economie possible si les producteurs albertains avaient eu en 1922 l'uniformité des taux de transport d'après le taux de Fort-William, approximativement	1,259,360 00
	$ 3,800,000 00

NOTE:—

On aurait pu encore calculer une certaine économie si le port de Vancouver était pourvu de facilités et si les taux étaient ajustés pour transporter à Vancouver la totalité de la récolte de l'Alberta et une partie de celle de la Saskatchewan.

On pourrait encore inclure la valeur de l'orge épargnée ou de la surface libérée en employant les criblures pour la nourriture des animaux.

Il serait aussi possible de calculer la valeur d'un petit troupeau de moutons pour chaque cultivateur dans la lutte contre les mauvaises herbes.

PIÈCE N° 216

ASSOCIATION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS DE MONTRÉAL

28 mai 1923.

A. R. MACMASTER, Ecr, C.R.,
Président du comité spécial sur les conditions agricoles,
Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR,—Lorsque nous avons eu le plaisir de converser avec vous, vous nous avez offert gracieusement de publier toute lettre que nous pourrions vous envoyer comme représentants du commerce de nouveautés. Nous profitons de cette offre, et nous vous envoyons sous pli une lettre donnant notre opinion.

Nous attachons aux présentes une liste des membres de l'Association des marchands de nouveautés intéressés dans la présente lettre.

Votre bien dévoué,

J. V. R. PORTEOUS,

ASSOCIATION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS DE MONTRÉAL

J. V. R. Porteous.
Bradshaw, A., & Sons, Ltd., 25 rue Wellington-O., Toronto, Ont.
Brock, W. R., Co., Ltd., 68 rue Bay, Toronto, Ont.
Brock, W. R., Co., Ltd., Montréal, Qué.
Brock & Paterson, Ltd., St-Jean, N.-B.
Caulfield, Burns & Gibson, Ltd., 62 rue Front-O., Toronto, Ont.
Denton, Mitchell & Duncan, 83 rue Wellington-O., Toronto, Ont.
Garland, John M., Son & Co., Ottawa, Ont.
Garneau, Ltée, Québec, Qué.
Gauvreau, Beaudry & Cie., Québec, Qué.
Gordon, MacKay & Co., Ltd., 48 rue Front-O., Toronto, Ont.
Greenshields, Ltd., Montréal, Qué.
Hodgson, Summer Co., Ltd., Montréal, Qué.
MacDonald, John, & Co., Ltd., 21 rue Wellington-E., Toronto.
Macnee & Minnes, Kingston.
Manchester, Robertson Allison, Ltd., St-Jean, N.-B.
Martin, P. P., & Co., Ltée, Montréal.
McMahen, Granger & Co., London.
Murphy, J. & M., Ltd., Halifax, N.-E.
Nisbet & Auld, Ltd., 34 rue Wellington-O., Toronto.
Alphonse Racine, Ltée, Montréal.
Robinson, Little & Co., Ltd., London.
Vassie & Co., Ltd., St-Jean, N.-B.
McCall Sheynn & Son, Ltd., Québec.

17 carré Victoria,

Montréal, 28 mai 1923.

Au président du
Comité spécial sur les conditions agricoles,
Ottawa.

Cher monsieur,—Ayant lu les témoignages rendus devant votre comité au sujet du commerce de nouveautés, nous saisissons l'occasion que vous nous avez offerte si gracieusement de donner notre opinion sur les méthodes actuelles de distribution.

En bref la mission du grossiste en nouveautés est la consolidation de l'achat et de la distribution. Cette consolidation peut comporter triple rubrique:—

1. Groupement de la marchandise;
2. Distribution;
3. Crédit.

que nous traiterons séparément.

1. *Groupement de la marchandise.*

Grâce aux commandes importantes, les manufacturiers et les propriétaires d'usines se trouvent en mesure de produire à meilleur compte et de prendre les devants sur les besoins saisonniers. Dès août, on place les commandes d'articles à écouler au printemps suivant. Au fur et à mesure des arrivages, la distribution s'effectue comme il convient aux détaillants. Le champ de cette consolidation des achats est fort étendu, car il embrasse non seulement l'article canadien mais aussi l'américain et l'européen, les acheteurs visitant à tour de rôle les centres de

production. Il se rencontre des maisons parmi les plus importantes qui achètent de 500 et même de 1,000 manufacturiers ou usiniers dans l'année. L'effet en est double. Le choix s'effectue sur une agglomération fort considérable de marchandises. La concurrence entre fournisseurs aux grossistes est fort aiguë et a pour effet de donner naissance en tout temps à des prix avantageux.

2. *Distribution.*— La consolidation de la distribution embrasse les expéditions, l'emballage, la vente proprement dite, le crédit et les frais d'écriture, le tout se ramenant à un taux si modeste que les frais actuels de distribution peuvent se maintenir au minimum. Les commandes suivantes prises au hasard feront bien voir la portée de cette consolidation:—

Chiffre de la commande	Nombre de manufacturiers dont les produits ont contribué à remplir ces commandes
$ 340	40
390	15
600	57
750	60
1,600	42

Sans cette méthode de distribution, que verrions-nous? Au lieu d'une commande unique de $340 il faudrait expédier à gros frais à une quarantaine de manufacturiers des commandes globales de $340. On ne peut donc obtenir cette économie de distribution que par la concentration des produits des diverses usines et des manufacturiers en vue de la distribution saisonnière.

3. *Crédit.*—Pour les commandes de décembre, on alloue 4 p. 100 à 10 jours du 1er avril ou encore net du 1er juillet. Cela permet à la marchandise de se mettre en mouvement telle que concentrée, même si elle ne doit pas être offerte au public avant le printemps suivant. Les grossistes reçoivent de bonne heure la marchandise des usines et, grâce à ces délais de paiement consentis aux détaillants, assurent la possibilité d'une distribution très régulière. Cette situation est, croyons-nous, tout à l'avantage du commerce en général, car il deviendrait beaucoup plus coûteux de faire face à la distribution en attendant au printemps même.

Le détaillant en mesure de réaliser l'escompte du comptant peut attendre jusqu'à avril pour effectuer ses prestations alors que celui dont les ressources ne lui permettent pas d'en agir ainsi et à qui il faut un assortiment assez considérable pour pouvoir soutenir la concurrence, peut se prévaloir des conditions à net et courir la chance d'écouler une certaine quantité de marchandises avant d'avoir à bourse délier. L'analyse des comptes de la moyenne des maisons de gros en nouveautés nous fait voir que la majorité des détaillants ne peuvent gagner leur escompte, et qu'en allouant ces conditions, les grossistes ne font en réalité que mettre en mains des facilités de paiement que d'aucune autre façon il ne serait possible d'accorder.

Pour les marchandises d'automne, les expéditions se font en juin avec échéance du 4 au 10 octobre, ou net le 1er janvier. Le détaillant peut ainsi allouer de son côté une certaine marge de crédit au fermier pour le temps de la pousse des grains, ce qui constitue un avantage fort sérieux pour le monde des agriculteurs en particulier, en ce que ce dernier ne doit payer qu'une fois la moisson engrangée. Possible qu'en achetant au comptant et en vendant de même il pût en résulter une économie, mais on porte à 180,000 le nombre des détaillants disséminés dans tout le pays et l'on est justifiable de dire qu'environ 75 p. 100 de ces gens ne pourraient persister à tenir leurs portes ouvertes sans cette possibilité d'obtenir à crédit au moment de l'achat. Ces conditions avantagent certainement le fermier, surtout celui qui cultive les grains.

En terminant nous sera-t-il permis d'insister sur le fait qu'il importe d'acheter, vendre, emballer, expédier et accorder du crédit dans les conditions les meilleures pour le détail de ces opérations et écritures? Ces soins divers sont consolidés par la pratique courante actuelle et si l'on voulait briser cette consolidation, il faudrait revenir aux mêmes procédés avec cette différence seulement, selon toute probabilité, de frais plus élevés. Le volume des transactions est un stimulant de l'abaissement des prix de même que le volume des expéditions est un facteur puissant d'économie de distribution. Que le mode de distribution en grand ait pris des développements et ait subi l'épreuve du temps, cela prouve surabondamment qu'il constitue un quotient nécessaire de la distribution mondiale. On peut dire la même chose du crédit, car en supposant que l'adoption de la base du comptant eût été au mieux des intérêts du monde des affaires, il n'est pas hasardeux d'affirmer que la pratique en eût été depuis longtemps déjà adoptée.

Bien à vous,

au nom de

L'Association des Grossistes en Nouveautés,

J. V. R. PORTEOUS,

HECTOR H. RACINE,

G. S. CLEGHORN,

W. R. SMALLPIECE.

PIÈCE N° 221

COMPAGNIE MASSEY-HARRIS, LIMITÉE

Fabricants d'instruments aratoires,

Etablie en 1847

TORONTO, CANADA, le 28 juin 1923.

S. R. GORDON,
Greffier du comité de l'agriculture,
Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR,—Lorsque j'ai rendu témoignage devant le comité de l'agriculture, le président m'a suggéré de rechercher dans nos livres le coût d'une lieuse de 8 pieds, pour 4 chevaux, avec chariot, livrée à l'acheteur à Regina, en 1909, afin de renseigner M. John Evans, député de Saskatoon, sur notre prix de revient et notre prix de vente en cette année.

J'ai examiné nos livres et je trouve qu'une lieuse répondant à cette description nous coûtait $154.57 et que le prix de vente en était de $175.00.

Votre tout dévoué,

T. BRADSHAW,
Gérant général.

PIÈCE n° 222

CERTAINS CHIFFRES CONCERNANT LE COÛT DE REVIENT ET LES PROFITS EN AGRICULTURE AU CANADA

LES FERMIERS COMPÉTENTS FONT DES PROFITS

Le coût de la production est un problème plus sérieux que la question des débouchés ou des crédits.

Pour les fins du présent calcul on s'est basé sur le coût par unité.

Récoltes abondantes.

1. Les récoltes abondantes sont en rapport direct avec les profits.
2. Certains cultivateurs par tout le Canada demandent des profits raisonnables et ce sont les récoltes abondantes qui permettent de réaliser des profits.
3. Les meilleurs cultivateurs ont les meilleures récoltes.
4. Le rendement abondant des récoltes dans l'est du Canada dépend de l'industrie animale.
5. Le sol se reconstruit mieux et à meilleur marché au moyen du bétail.

Bétail.

1. Le bétail est nécessaire au progrès agricole permanent du Canada ainsi qu'à la culture pour la rendre profitable.
2. Le premier pas vers des foyers permanents, c'est de mettre des bestiaux sur la ferme.
3. Avec le bétail vous êtes certain d'avoir de l'ouvrage et des revenus pendant toute l'année.
4. Les animaux utilisent les déchets de la ferme ainsi que les récoltes non vendables.
5. L'assolement est nécessaire à l'agriculture permanente, aux meilleures récoltes et au bétail.
6. La production de fourrages grossiers et l'emploi du silo sont tous une garantie de bonnes récoltes et fournissent la meilleure nourriture pour les bestiaux.
7. L'économie et l'industrie si nécessaires pour assurer la prospérité en général sont intimement associées à l'élevage du bétail.

COÛT DE LA GRANDE CULTURE—F.E.C. OTTAWA

Les chiffres suivants indiquent clairement (1) que des récoltes abondantes même à un coût plus élevé par acre rapporteront le maximum de profit; (2) que même au prix élevé actuel des choses il y a une bonne marge de profit pour le bon cultivateur; (3) il faut remarquer que le terrain de la Ferme Expérimentale Centrale est naturellement pauvre, mais des rotations fréquentes, les animaux et des bonnes méthodes de culture enrichissent le sol et permettent de faire du profit.

Foin (1 acre)	F. E. C.		Pour tout l'Ontario	
	1920	1912	1920	1912
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Loyer de la terre, $125 à 7 p. 100	8 75			
Engrais, 3 tonnes à $1	3 00			
Semence au prix coûtant	5 88			
Machines	1 20			
Main-d'œuvre, 15·6 heures à 40c	6 24			
Chevaux	2 28			
Coût par acre	27 35	....	17 59	6 96
Rendement par acre, 3·2 tonnes	....	....	1·26 ton	1·46 ton
Coût par tonne, $8.54	....	....	10 00	4 76
Profit par acre à $24.30	50 41	19 51	16 02	9 23

Maïs	1920	1912	1920	1912
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Loyer, $125 à 7 p. 100	8 75			
Engrais, 9 tonnes à $1	9 00			
Semence, ½ boisseau à $3.25	1 63			
Machines	4 20			
Fil d'engerbage	0 82			
Main-d'œuvre, 75·4 heures à 40c	30 16			
Chevaux, 64 heures à 20c	12 84			
Coût par acre	67 40	....	48 52	25 83
Rendement par acre, 17·2 tonnes	....	....	10·3 tons	10·7 tons
Coût par tonne, $3.92	....	....	4 71	2 41
Valeur par acre, $7.62				
Profit par acre	64 18	21 12	30 17	11 19

Avoine	1920	1912	1920	1912
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Loyer	8 75			
Engrais, 6 tonnes	6 00			
Semence, 2½ boisseaux	3 12			
Machines	1 20			
Ficelle d'engerbage 3½ livres	0 77			
Main-d'œuvre, 24·4 heures	9 76			
Chevaux, 31·9 heures	6 38			
Battage	1 00			
Coût par acre	36 98	....	28 50	14 24
Rendement: grain, 76 boisseaux	....	....	44·8 bois.	35 bois.
Paille, 1·5 tonne				
Valeur, grain à 58c., $44.08.				
Paille, $7, $10.58.				
Profit par acre	17 60	12 54	2 44	3 02

Les mêmes données peuvent s'obtenir des fermes expérimentales du Dominion dans presque toutes les provinces du Canada. Vu que chaque province, ou partie de province, offre ses problèmes particuliers concernant le sol, les pluies et la température, il faut remarquer que ses problèmes au sujet de la sélection des récoltes et de la production sont aussi d'un caractère particulier.

Cependant, le cultivateur du Manitoba qui ne parle présentement que de pertes en agriculture ferait bien d'étudier les rapports de la ferme expérimentale de Brandon et de modifier ses méthodes de culture en conséquence. Des faits remarquables comme les profits de la mise à point des bovins, de la production du porc et aussi des grandes récoltes; les profits de la culture du blé même au bas prix qu'il se vend actuellement, alors que le blé d'Inde ou d'autre récolte semblable remplace la jachère d'été, toutes ces choses indiquent des méthodes nouvelles comportant certains profits possibles et devraient faire naître des sentiments de persévérance et d'optimisme.

Les résultats ailleurs sur d'autres fermes expérimentales et chez nos meilleurs fermiers dans d'autres districts sont également remarquables.

L'ENGRAISSEMENT DU BÉTAIL CONSTITUANT UN DÉBOUCHÉ POUR LE GRAIN

Quelques données sur un grand nombre de statistiques utilisables permettront de constater le fait que ceux qui vendent leur grain pour le comptant à perte trouveront toujours un débouché des plus profitables en engraissant des animaux de bonne race avec ce grain.

FERME EXPÉRIMENTALE, BRANDON, MAN.

RENDEMENT DU GRAIN SERVANT À L'ENGRAISSEMENT DES BOVINS

Année	Prix obtenu par boisseau en nourriture aux bovins		Prix de Fort William le 1er décembre	
	Avoine	Orge	No 1 Avoine	No 3 Orge
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
1913–14	0 43	0 60	0 32	0 43
1914–15	0 83	1 17	0 52	0 65
1915–16	1 15	1 46	0 37	0 67
1916–17	1 02	1 43	0 59	1 10
1921–22	0 70	0 99	0 42	0 57

Les chiffres pour les années 1918 à 1921 inclusivement nous manquent vu qu'il n'y a pas eu de bovins engraissés pendant ces années-là.

Depuis que le surintendant actuel a pris charge de la ferme, en 1911, il ne s'est pas présenté de saison où le prix obtenu pour l'orge et l'avoine données en nourriture aux bovins n'ait pas dépassé largement le prix obtenu pour ces grains sur le marché régulier.

STATION EXPÉRIMENTALE, SCOTT, SASK.

VALEUR DE L'AVOINE TROUVANT SON DÉBOUCHÉ DANS L'ENGRAISSEMENT DES BOVINS

Année	Rendement par boiss.
	$ c.
1916–17	1 12
1917–18	1 31
1919–20	1 87
1920–21	006 perte
1921–22	1 11 •
Moyenne pour 5 ans	1 07

On pourrait réunir des données semblables pour l'orge mais vu que des quantités inégales d'avoine et d'orge ont été données en nourriture il a été impossible de faire des comparaisons directes pour ces deux grains.

L'ensilage du tournesol pour l'engrais des bovins a rapporté $8.000—$14.75 la tonne.

Les vaches laitières à la ferme expérimentale, Ottawa, ont montré un substantiel profit au-dessus des frais d'alimentation, de main-d'œuvre, d'intérêt et de dépréciation, etc., et pendant les années 1921 et 1922 la nourriture donnée à ces vaches coûtait effectivement $47.50 la tonne sur le marché libre. Cela est l'équivalent de 79.2c. pour l'avoine et $1.16 pour l'orge et $1.44 pour le blé de provende par boisseau.

Les porcs à la ferme expérimentale, Ottawa, ont réalisé de beaux bénéfices au-dessus de toutes les dépenses. Dans ce dernier cas la nourriture coûte $31.20 la tonne, ce qui représente l'avoine à 52c. le boisseau, l'orge à 76c et le blé de provende à 95c le boisseau.

Dans tous les cas précités, il faut se rappeler que le coût du broyage est contrebalancé plusieurs fois en n'ayant pas, comme pour le roulage au marché, de pertes au point de vue du classement, des retenues, des commissions, etc., etc.

PROFITS DANS LA PRODUCTION DU BŒUF

Les faits suivants indiquent quel profit peut être fait à présent. D'après ce qui précède il est parfaitement évident que les fermiers de l'Ouest surtout ont

une grande chance de faire de l'argent et de s'assurer de beaux revenus vu qu'ils ont des quantités de grain à bon marché.

ENGRAISSAGE DES BŒUFS EN HIVER (OTTAWA)

Coût de la nourriture, gain en livres et profits possibles

—	Moyenne 25 lots 15 ans
	liv.
Moulée consommée par jour	4·35
Ensilage et racines consommés par jour	43·2
Foin	5·00
Moulée consommée par livre de gain	2·27
Ensilage et racines consommés par livre de gain	22·6
Foin consommé par livre de gain	2·6
Foin journalier par bœuf	1·91
Coût par livre de gain	6·24
Profit par bœuf	8·70

Le tableau suivant donne les conditions moyennes du marché et les résultats au point de vue de l'écart des prix et de la marge entre le prix d'achat et le prix de vente des bovins engraissés à la ferme expérimentale centrale à Ottawa couvrant un période de vingt-cinq ans.

—	Prix d'achat	Prix de vente	Écart	Profit par animal
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Moyenne pour 25 ans	5 23	6 82	1 59	8 00
Marge de profit de $1.60 et plus	4 87	6 93	2 06	12 88
Marge de profit moindre que $1.60	5 48	6 73	1 25	5 20
Marge la plus forte	2 50	6 50	4 00	17 77
Marge la plus faible	4 90	5 25	0 35	— 3 60

ENGRAISSAGE DES BŒUFS—NAPPAN, N.-E.

Année	Nombre d'animaux	Valeur de la nourriture	Gain moyen par jour	Coût par livre de gain	Coût par jour et par animal	Profit par animal sur le coût de la nourriture
1913–14	27	Foin.....$ 8 00 Racines.. 2·00 Farines.. 26·00	2·29	6·25	18·89	28·00
1914–15	24	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 30·00	2·00	9·48	18·96	19·00
1915–16	16	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 30·00	2·01	11·66	23·44	13·75
1916–17	34	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 32·80	1·77	10·51	18·60	36·13
1917–18	42	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 54·00	2·33	13·71	31·94	32·50
1918-19	24	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 49·20	1·78	15·26	27·16	43·66
1919-20	23	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 61·80	2·01	22·46	45·14	16·75
1920–21	26	Foin..... 8·00 Racines.. 2·00 Farines.. 63·60	1·98	9·80	10·40	5·50

MARGE DE PROFIT

Année	Prix coûtant à l'automne	Prix de vente au printemps	Marge de profit
	par qtl $ c.	par qtl $ c.	par qtl $ c.
1913-14	7 23	9 00	1 77
1914-15	6 25	8 25	2 00
1915-16	6 25	8 10	1 85
1916-17	6 25	10 00	3 76
1917-18	8 00	11 00	3 00
1918-19	8 25	13 00	4 75
1919-20	9 52	13 00	3 48
1920-21	8 25	9 13	0 88

MISE À POINT DES BOVINS — BRANDON, MAN.

Profit qui est profitable

Bien que l'argument déjà soumis soit de tendance à indiquer que l'engraissement des bovins pendant l'hiver doive être une entreprise profitable, on arrivera plus positivement à cette conclusion, si les résultats réels indiquant que ces profits existent sont présentés. Vu que l'engraissement des bovins s'est continué pendant plusieurs années à la ferme expérimentale de Brandon où des statistiques exactes y ont été conservées relativement à l'alimentation, ces données sont à notre disposition. Etant donné des bestiaux convenables et des soins appropriés pour l'entretien et la nourriture, le profit ou la perte dans cette entreprise dépend de la marge entre le prix d'achat et le prix de vente. Le tableau suivant donne les chiffres indiquant les résultats obtenus à Brandon et ces résultats sont censés être caractéristiques:

PROFIT: ENGRAIS DES BOVINS

Année	Marge entre le prix d'achat et le prix de vente aux parcs à bestiaux	Profit ou revenu par bovin
1911-12	$2.50 par qtl	$18 13
1913-14	1 60 "	1 13
1914-15	2 75 "	7 88
1915-16	2 60 "	16 44
1916-17	4 10 "	22 11
1921-22	3 67 "	11 72

Les prix de 1911-12 sont basés sur l'achat et la vente à la Ferme expérimentale.

MISE À POINT DES BOVINS—SCOTT

Profits: mise à point des bovins, engrais d'hiver

Année	Nombre de bovins engraissés	Coût y compris la nourriture	Prix de vente	Total, profit ou perte	Profit ou perte par animal
		$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
1916-17	38	3,158 77	4,144 38	955 61	25 15
1917-18	19	1,897 74	2,235 64	337 80	17 77
1918-19	00				
1919-20	20	2,623 83	3,008 88	385 05	19 25
1920-21	20	2,009 86	1,773 71	236 15	−11 80
1921-22	24	1,191 37	1,706 18	514 81	25 74

Le profit moyen par bovin a été de $16.17 pour les 121 animaux engraissés.

MARGE DE PROFIT SUIVANT LES PRIX

Marge de profit pour les prix d'automne et de printemps pour les bovins achetés pour les expériences d'engraissement à Scott

Année	Prix d'achat à l'automne par qtl	Prix de vente par qtl	Marge par qtl
	$ c.	$ c.	$ c.
1916-17	6 14	9 40	3 26
1917-18	7 00	10 35	3 35
1919-20	9 03	12 05	3 02
1920-21	7 94	7 66 perte	0·28
1921-22	3 44	6 23	2 70

Marge moyenne pour cinq ans, 2-42.

PROFITS DANS LA PRODUCTION DU LAIT

L'espace ne nous permet pas de donner les détails concernant les facteurs déterminants pour en arriver à la production profitable du lait. Ce qu'il faut surtout ce sont des fourrages d'une production peu coûteuse et de bonne qualité, des bons soins, une alimentation généreuse comportant un rendement abondant.

Le tableau suivant (comme on peut en avoir un grand nombre de semblables des fermes expérimentales) indique un profit raisonnable au-dessus de tous les frais et dans des conditions désavantageuses dues au manque de bons pâturages, au prix plus élevé de la main-d'œuvre, des provendes, etc., les vaches ne pouvant pas donner le rendement maximum à cause des essais pour la nourriture et autres expériences, etc., etc.

La plus grande partie du lait a été produite dans des conditions d'hivernement, d'où il s'ensuit que le prix est plus élevé par quintal.

MOYENNE POUR CINQ ANS À LA FERME EXPÉRIMENTALE CENTRALE

Année finissant en mars	Production				Nourriture consommée				
	Nombre de vaches	Jours de lait	Lait produit	Pour c. de mat. gras.	Farine	Ensilage	Foin	Aliments verts	Pâturages
			liv.		liv.	liv.	liv.	liv.	mois
1922	44	351	8,994	4·00	3·124	13,827	2,288	404	2
1921	42	306	8,336	3·7	2,902	11,201	2,157	342	2
1920	67	311	8,153	3·9	2,683	12,761	2,321	98	2
1919	61	312	7,755	3·89	2,555	10,835	2,247	610	2
1918	55	325	8,065	4·10	2,618	11,066	1,810	1,714	2
	269	1,605	41,303	19·59	13,883	59,490	10,823	3,168	10
Moyenne pour 5 ans	54	321	8,260	3·92	2,776	11,898	2,164	633	2

2,776 livres de farine à $32 la tonne	$44 42	
11,898 livres d'ensilage à $4 la tonne	23 78	
2,164 livres de foin à $10 la tonne	10 82	
633 livres d'aliments verts à $5 la tonne	1 58	
2 mois de pâturage à $1 par mois	2 00	
Coût total	$82 60	
Coût de la nourriture pour la production du lait		$1.00 par qtl.

Le coût de la nourriture pour la production de ces 8,260 livres de lait étant environ 60 p. 100 (lequel est un pourcentage inférieur au pourcentage nécessaire sur une ferme laitière ordinaire), le coût total pour produire ces 8,260 livres de lait serait de $135.64 et le coût moyen par qtl de $1.66.

PROFIT DANS LES PRODUITS DU PORC

Les faits sommaires suivants obtenus de la ferme expérimentale à Ottawa indiquent aussi que l'industrie porcine est dans une bonne condition.

Coût de production du porc, 1922. Moyenne des résultats avec un groupe de 12 porcs de trois races.

Gain moyen par animal par jour	1 21 livres.	
Moulée consommée par livre de gain	2 59 "	
Lait consommé par livre de gain	8 28 "	
Coût de la nourriture, par livre de gain	6 63c.	
Coût moyen de la nourriture des porcs au commencement de l'épreuve:		
(Porcelets âgés de 2 mois ½)	$ 3 08	
(Y compris la nourriture de la mère).		
Coût moyen du commencement à la fin de l'épreuve:		
Poids initial des porcs, 49.9 livres, profits fini des porcs, 210.1 livres	10 61	
Total du coût de la nourriture		$ 13 69
1. 210.1 livres de porc à 11c	23 11	
Profit sur la nourriture	9 42	
2. Nourriture plus 35 p. 100, frais indirects, main-d'œuvre, etc	18 48	
Profit net	4 63	
La nourriture a été calculée au prix suivant:		
Moulée	$ 31 20 la tonne.	
Lait	30 par qtl.	

COÛT DE LA NOURRITURE POUR L'ÉLEVAGE D'UNE TRUIE JUSQU'À UN AN

Nourriture d'une truie portière du sevrage à la mise bas —

456 livres recoupes	à $32.00 par tonne.	$ 7.30	
130 livres son	à 30.00 par tonne.	1.95	
130 livres aliments hachés	à 35.00 par tonne.	2.27	
213 livres racines	à 4.00 par tonne.	.42	
			$11.94

Nourriture d'une truie portière de la mise bas au sevrage y compris la nourriture des porcelets —

385 livres recoupes	à $32.00 par tonne.	$ 6.16	
107 livres son	à 30.00 par tonne.	1.60	
102 livres aliments hachés	à 35.00 par tonne.	1.78	
14 livres racines	à 4.00 par tonne.	.03	
723 livres lait écrémé	à .25 par qtl...	1.81	
			$11.38

Coût de la nourriture de 8 porcs jusqu'à 10 semaines y compris celui de la truie depuis le sevrage de la dernière portée	23.38
Coût de la nourriture par porc	2.91

Coût de 10 semaines à 6 mois —

219 livres recoupes	à $32.00 par tonne.	$ 3.50	
73 livres son	à 30.00 par tonne.	1.09	
73 livres aliments hachés	à 35.00 par tonne.	1.27	
272 livres lait écrémé	à 5.00 par tonne.	.68	
			6.45

Coût de 6 mois à 1 an —

483 livres recoupes	à $32.00 par tonne.	$ 7.72	
104 livres son	à 30.00 par tonne.	1.56	
104 livres aliments hachés	à 35.00 par tonne.	1.82	
584 livres lait écrémé	à 5.00 par tonne.	1.46	
			12.56

Sommaire du coût de la nourriture pour l'élevage d'une jeune truie jusqu'à l'âge d'un an:—

Truie et sa portée jusqu'au sevrage, par porc..	$2 91
Jeune truie de 10 semaines à 6 mois..	6 54
Jeune truie de 6 mois à un an..	12 56
Total..	$22 01

Coût de la nourriture..	$ 9 38 à 180 livres.
Plus 35 p. 100..	3 28
Total du coût..	$13 66
Valeur actuelle du marché.. ..	18 00
Profit..	$ 4 34

Conclusion

Les faits qui précèdent empruntés au hasard à l'industrie de l'élevage et à l'agriculture seulement et aussi constatés sur quelques fermes expérimentales seulement servent à mettre en lumière les faits qui se produisent dans presque tous les différents genres de travaux sur une ferme. Il est vrai que tous les cultivateurs ne peuvent pas être des spécialistes en semences. Il se peut que toutes les fermes ne soient pas propices à l'horticulture ou même que certains cultivateurs ne puissent pas réussir à réaliser un profit dans l'aviculture à l'heure actuelle, tout de même, toutes les bonnes fermes, administrées avec soin et intelligence, peuvent, dans un grand nombre de cas, produire des récoltes avantageuses. De plus, aucun cultivateur ne peut établir ses pertes ou ses profits dans l'une ou l'autre des divisions de sa ferme s'il ne tient pas un compte exact du coût de toutes choses.

Néanmoins, même à l'heure actuelle, le cultivateur compétent qui sait tirer parti de toutes les occasions, qui est travailleur et bien décidé peut exploiter sa ferme avec profit. Le fait qu'un grand nombre de cultivateurs réussissent de cette manière en est une preuve suffisante.

EXPORTATION DES SEMENCES CERTIFIÉES DE POMMES DE TERRE AUX ÉTATS-UNIS

	1920 boisseaux	1921 boisseaux	1922 boisseaux
Ile-du-Prince-Edouard..	15,000	34,000	72,000
Nouveau-Brunswick..	8,400	20,400	60,000
Ontario..	1,200	3,600	
Manitoba..		4,800	600

Le Canada, pays du nord, a tout ce qu'il faut pour produire des semences vigoureuses, exemptes de maladies, qui seront toujours en grande demande dans les pays du sud. Les semences de pommes de terre s'adaptent tout particulièrement à la production dans ce sens et tout l'Est du Canada peut trouver dans cette culture un champ d'action presque illimité. L'expression "semences certifiées de pommes de terre" sert à désigner des pommes de terres qui ont été inspectées avec soin durant la saison de croissance et deux fois aussi dans les compartiments et après avoir été expédiées et certifiées au point de vue de la qualité, de la pureté de variété et par dessus tout, exemptes de maladies, de meurtrissures, etc., si ce n'est que dans une faible proportion. Cela assure des semences vigoureuses capables de produire de fortes récoltes de bonnes semences de pommes de terre pour le commerce et les meilleures récoltes de pommes de terre pour la table.

Ce travail de la certification des pommes de terre a été inauguré en 1915 et a donné ses premiers résultats en 1918, alors que quelques envois peu considérables ont été faits aux Etats-Unis. Ces pommes de terres ont permis de constater la vigueur remarquable et l'absence de maladie dans tous les districts du sud où l'on cultive la pomme de terre, pendant la saison de 1919. Comme résultat, en 1920 on a exporté pour la première fois des quantités considérables de ces semences. On remarquera d'après les chiffres qui précèdent que l'augmentation de l'exportation a atteint plus de 100 p. 100 par année au cours des trois dernières années. Ces chiffres, et en particulier ceux de 1922, ne comprennent pas les quantités considérables de ces semences qui ont été certifiées dans le champ même et qui ont été vendues comme semences au Canada même ou exportées aux Etats-Unis à titre de pommes de terre ordinaires ou en vrac. Il est probable que l'on en a exporté de cette manière quatre ou cinq fois autant que l'on en a inspecté, ensaché, étiquetté et certifié. La plus grande partie de ces pommes de terre expédiées en vrac auraient, sans aucun doute, été acceptées lors de la certification finale..

Les prix des semences certifiées dans l'Ile du Prince-Edouard et dans le Nouveau-Brunswick au cours de l'automne de 1922 et du printemps de 1923 étaient de deux fois et demie à trois fois et demie aussi élevés que les prix des pommes de terre comestibles vendues sur le marché. Il y a eu encombrement de cette dernière espèce de pommes de terre sur le marché. Quant aux pommes de terre de semence la demande a été environ cent p. 100 supérieure à la quantité disponible. D'où il suit que le cultivateur produisant des pommes de terre de semence obtient un plus fort rendement et peut commander un prix plus élevé et aucun tarif ne peut causer l'encombrement de son produit sur le marché.

PIÈCE N° 223

RENSEIGNEMENTS

FOURNIS PAR

LA COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

quant aux quantités et classes de grains reçus aux élévateurs termini privés situés à la tête des Lacs et expédiées de ceux-ci au cours des années de récolte 1917-18, 1918-19, 1919-20, 1920-21, 1921-22, tel que requis par ordre du Comité le 8 mars 1923.

PIÈCE N° 223

CHAMBRE DES COMMUNES, CANADA

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES CONDITIONS DE L'AGRICULTURE

LUNDI, 12 mars 1923.

LESLIE H. BOYD, ESQ.,
Président de la Commission des Grains,
Fort-William, Ontario.

CHER MONSIEUR,—Le comité spécial de la Chambre des Communes chargé de s'enquérir des conditions de l'agriculture m'a prié d'obtenir les renseignements suivants de vous avant samedi, le 31 mars courant:

1. Un relevé des classes de grains reçus aux élévateurs terminus privés et expédiés de ceux-ci depuis la date de la mise en vigueur de la Loi de la Halle aux Echantillons, jusqu'à la fin du mois d'août 1922.
2. Un relevé de la quantité de grain coriace et humide reçue et séchée par chaque élévateur privé.
3. Un relevé de la quantité de grain classé par chaque élévateur terminus privé et transférée de ceux-ci par chemin de fer aux élévateurs terminus publics à la tête des lacs.

Auriez-vous la bonté de vous rendre à cette demande, qui est contenue dans une résolution du comité que vous trouverez à la page 17 du rapport inclus.

Bien à vous,

S. R. GORDON,
Greffier du comité.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA,
FORT-WILLIAM, ONT., 31 mars 1923.

S. R. GORDON, ESQ.,
Greffier du Comité Spécial sur les Conditions de l'Agriculture,
Chambre des Communes,
Ottawa, Can.

CHER MONSIEUR,—A la demande de la Commission des Grains du Canada, je vous adresse, aujourd'hui même, sous pli recommandé, des relevés contenant tous les renseignements qu'il a été possible de tirer des archives de la Commission, conformément à la lettre du commissaire en chef, datée le 23 courant.

Bien à vous,

F. J. RATHBONE,
Secrétaire intérimaire.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA,
FORT-WILLIAM, ONT., 31 mars 1923.

S. R. GORDON, ESQ.,
Greffier du Comité Spécial sur les Conditions de l'Agriculture,
Chambre des Communes,
Ottawa, Can.

CHER MONSIEUR,—En ce qui concerne les relevés expédiés sous pli séparé, aujourd'hui même, on me prie de vous faire savoir que la Commission n'est pas

en mesure de vous renseigner entièrement sur les quantités de grain séché à chacun des élévateurs privés, car la Commission ne possède pas ces renseignements. Cependant, ces relevés comprennent des rapports couvrant deux années de récolte de plusieurs élévateurs qui depuis qu'ils sont exploités comme élévateurs terminus privés n'en continuent pas moins à fournir des rapports comme ils étaient obligés de le faire lorsqu'ils étaient exploités comme élévateurs terminus publics.

La Commission fait également remarquer que les récépissés d'entrepôts quant à la classe et à la quantité de chaque sorte de grain reçu dans les élévateurs terminus publics sont enregistrés par le département des Inscriptions et qu'on doit faire rapport de tout grain séché à la Commission afin que celle-ci puisse compléter ses archives. Cependant, en ce qui concerne les élévateurs terminus privés, la Commission n'enregistre pas les récépissés d'entrepôts, sauf dans certains cas particuliers et seulement pour la quantité; c'est ce qui explique pourquoi les élévateurs terminus privés ne sont pas tenus de fournir un rapport indiquant la quantité de grain séché par eux.

Bien à vous,

F. J. RATHBONE,
Secrétaire intérimaire.

CHAMBRE DES COMMUNES, CANADA,

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES CONDITIONS DE L'AGRICULTURE

LUNDI, 9 avril 1923.

F. J. RATHBONE, ESQ.,
Commission des Grains du Canada,
Fort-William, Ontario.

CHER MONSIEUR,—J'accuse réception par la présente de vos deux lettres du 31 mars. Dans l'une vous dites que vous avez envoyé, sous pli recommandé, des relevés contenant tous les renseignements que vous avez pu tirer des archives de la Commission en réponse à notre demande du lundi, 12 mars.

L'autre est explicative et donne les raisons pour lesquelles certains renseignements désirés n'ont pu être fournis.

Bien à vous,

S. R. GORDON,
Greffier du comité.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RAPPORT ANNUEL DE LA MANUTENTION DES GRAINS AUX ÉLÉVATEURS TERMINUS, À WINNIPEG, FORT-WILLIAM ET PORT-ARTHUR

ANNÉE DE RÉCOLTE 1917-18

TABLE DES MATIÈRES

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA,
FORT-WILLIAM, janvier 1919.

R. HETHERINGTON, Esq.,
Secrétaire de la Commission des grains,
Fort-William, Ont.

CHER MONSIEUR,—J'ai l'honneur de vous transmettre les relevés détaillés qui constituent le rapport annuel des quantités du grain reçu et expédié, par classe, aux élévateurs terminus privés de Fort-William, Port-Arthur et Winnipeg au cours de l'année de récolte 1917-18.

Le relevé concernant l'élévateur Davidson & Smith ne couvre que la période durant laquelle il a été exploité comme élévateur terminus privé, à savoir, du 1er septembre au 4 octobre 1917.

Bien à vous,

E. A. URSELL,
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ—Par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'Anchor Private Terminal Elevator de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Blé—		
Du Nord N° 1	4,025-50	3,838-30
Du Nord N° 3	1,669-40	1,481-50
N° 4	217-10	770-40
N° 6	1,663-35	1,100-00
Fourrager	12,865-27	7,224-40
En sac	35-50	616-40
Sans classe N° 6, humide	489-00	....
Sans classe fourr ger coriace	280-30	....
Humide du nord n° 3 carie	323-20	
Humide n° 4 carié	323-40	....
Sans classe n° 4, humide, mêlé échauffé et en échauffement	988-50	....
Fourrager, rej. mêlé	....	1,100-00
S.C., brûlé, coriace, cond	....	40,200-00
Cond. brûlé	....	27,104-30
Total	22,852-52	83,436-50
Avoine—		
C. n° 1 de l'ouest	....	1,840-00
C. n° 2 de l'ouest	87,725-10	45,893-33
C. n° 3 de l'ouest	52,544-04	17,508-28
Fourragère n° 1 ex	243,587-17	123,637-07
Fourragère n° 1	481,837-07	379,092-12
Fourragère n° 2	512,445-00	302,506-21
Rej	147,881-21	11,126-26
Sans classe, C. n° 2 de l'ouest, coriace	5,822-22	2,229-04
Sans classe, C. n° 3 de l'ouest, coriace	4,210-20	1,941-06
Sans classe, fourragère n° 1 ex	33,846-31	11,566-06
Sans classe, fourragère, n° 1	72,973-08	27,893-28
Sans classe, fourragère, n° 2	52,905-20	5,751-16
Sans classe, rej. coriace	15,697-07	....
Sans classe, coriace, mêlée, échauffée	5,678-23	....
Rej. mêlée, échauffée	7,550-10	9,075-30
Sans classe, cond. échauffée et en échauffement	2,995-25	....
Sans classe, brûlée, coriace, cond	....	11,477-02
Cond. brûlée	....	8,411-26
En sac	....	600-00
Total	1,727,701-21	961,182-07
Avoine folle	1,622-22	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ des quantités reçues et expédiées, etc., au cours de l'année de récolte 1917-18—*Suite*

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	4,301-32	3,025-30
C. n° 4 de l'ouest	19,556-02	24,585-41
Fourragère	20,534-18	16,341-07
Rég.	874-24	....
Sans classe, C. n° 3 de l'ouest, coriace	517-34	....
Sans classe, .C n° 4 de l'ouest, coriace	7,082-44	4,644-03
Rej. mêlée, échauffée	....	823-16
S.C. cond. coriace, brûlée	....	2,815-20
Total	52,865-10	52,233-21
Seigle—		
C. n° 1 de l'ouest	923-12	923-42
C. n° 2 de l'ouest	3,374-36	15,824-06
Rej.	64,446-44	45,565-00
Total	68,744-36	62,312-48
Lin—		
Brûlé	....	821-29
Grain mêlé—		
Avoine et avoine folle	9,785-20	....
S.C. avoine et avoine folle	1,523-13	....
Grain mêlé	12,981-11	Liv. 3,760-00 ou 127,840
	24,290-10	825,:79 127,840
Criblures	Liv. 6,454,445	Liv. 1,184,060

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Crown" de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1917-18.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Blé—		
Dur n°1	1,115-00	....
Du nord n° 1	314,991-20	399,223-00
Du nord n° 2	127,717-50	93,175-50
Du nord n° 3	71,188-20	67,639-10
N° 4	36,758-10	31,679-00
N° 5 spécial	588-50	....
N° 4	12,091-40	15,650-10
N° 6	8,919-20	11,900-00
Fourrager	5,559-20	8,000-00
Du nord n° 1 reg	92,646-00	46,900-00
Du nord n° 2, reg	22,338-50	21,366-40
Du nord n° 3 reg	6,898-10	4,766-40
N° 4 rej	662-40	....
Du nord, n° 1, coriace	5,303-30	....
Dy nord, n° 2, coriace	6,330-30	....
Du nord, n° 3, coriace	487-00	....
S.C. n° 4, coriace	1,266-10	....
S.C. n° 5, coriace	3,263-40	....
S.C. n° 6, coriace	2,208-20	....
Fourrager, coriace	1,083-00	....
S.C. du nord, n° 1, rej., coriace	3,007-10	....
S.C. du nord, n°3, coriace, carié	....	430-30
Du nord, n° 3, carié	227-50	....
Du nord, n° 1, carié, rej	950-00	1,000-00
Total	725,602-40	701,731-00

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA—*Suite*

RELEVÉ des quantités reçues et expédiées, etc. au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	12,123-18	13,305-30
C. n° 3 de l'ouest	21,024-14	9,705-30
Fourragère n° 1, extra	303,125-00	104,117-22
Fourragère n° 1	198,011-16	389,286-06
Fourragère n° 2	220,391-06	46,564-24
Rej	101,692-12	110,635-10
En sac	....	100,400-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	3,128-28	....
S.C., fourragère n° 1 extra, coriace	15,177-32	....
S.C. fourragère n° 1, coriace	43,988-18	....
S.C. fourragère n° 2, coriace	30,904-04	....
Coriace rej	5,212-22	....
Rej. mêlée et échauffée	5,618-08	....
Total	960,398-08	774,015-20
Grain mêlé—		Liv.
Grain mêlé, n° 3	1,849-14	....
Avoine et avoine folle	1,993-18	428,850
S.C. avoine et avoine folle, coriace, mêlée	8,770-10	....
Orge et avoine folle	1,460-00	70,080
Total	....	498,930
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	27,115-40	39,531-02
S.C. n° 4 de l'ouest	48,260-30	47,564-18
Fourragère	16,839-38	38,303-16
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	22,000-40	14,041-32
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	12,787-04	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	11,370-20	....
Fourragère, coriace	4,185-00	....
Rej., coriace	1,241-12	....
Total	143,800-40	139,440-20
Lin—		
N° 1 du n. O.	5,140-00	5,907-18
N° 2 de l'ouest	1,560-10	....
Lin et blé cassé	....	480-00
Total	6,700-10	6,387-18
Seigle—		
C. n° 2 de l'ouest	2,153-02	3,308-42
Rej	3,957-18	2,846-34
Total	6,110-20	6,155-20
	Liv.	Liv.
Criblures	777,880	1,740,480

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Paterson" de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Blé—		
Du nord, n° 1	151,200-10	139,463-00
Du nord, n° 2	95,986-50	111,687-00
Du nord, n° 3	70,921-30	70,948-50
N° 4	34,308-30	40,596-30
N° 5	29,290-20	36,494-10
N° 6	27,870-30	37,138-30
Fourrager	7,596-50	7,533-20
Du nord, n° 1, rej	3,389-20	....
Du nord, n° 2, rej	1,166-40	....
Du nord, n° 3, rej	4,667-50	1,545-50
N° 4, rej	1,351-30	...
S.C. du nord, n° 1, coriace	1,076-20	1,833-20
S.C. du nord, n° 2, coriace	4,712-40	....
S.C. du nord, n° 3, coriace	613-10	3,300-00
S.C. n° 4, coriace	2,941-40	1,087-30
S.C. n° 5, coriace	2,380-40	....
S.C. n° 6, coriace	2,128-40	....
S.C. fourrager, humide	1,769-30	460-50
Du nord, n° 2, carié	3,443-10	2,000-00
Du nord, n° 3, carié		2,038-20
N° 4, carié	1,570-20	...
Fourrager, carié	4,162-10	2,897-50
Du nord, n° 30 rej., mêlé, échauffé	1,063-10	....
S.C. cond. coriace, brûlée et mêlée à des escarbilles	3,492 40	....
S.C. coriace, brûlé, cond	1,090-00	3,300-00
Cond. brûlé et mêlé à des escarbilles	1,265-00	....
Cond. brûlé	1,433-20	3,661-40
Total	460,892-30	465,986-40
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	64,881-26	70,038-28
C. n° 3 de l'ouest	45,542-02	9,739-24
Fourragère n° 1 ex	134,335-00	233,245-20
Fourragère n° 1	259,737-22	205,611-06
Fourragère n° 2	222,266-26	188,996-16
Rej.	68,114-34	174,878-08
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	18,255-20	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	11,141-11	....
N° Fourragère extra, coriace	13,615-10	3,829-14
Fourragère n° 1, coriace	28,689-24	11,650-00
F urragère n° 2, coriace	20,811-16	9,652-32
Rej., coriace	4,327-32	2,000-00
Rejetée S.C., coriace, mêlée, échauffée	7,527-12	2,013-28
Rej., mêlée, échauffée	1,845-20	13,588-08
Total	901,092-07	925,244-14
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	17,217-24	15,288-26
C. n° 4 de l'ouest	63,311-42	80,928-06
Fourragère	22,717-44	40,975-00
Rejetée	10,936-22	5,535-20
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	8,549-28	4,365-30
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	6,077-34	2,022-44
S.C. fourragère, coriace	3,798-36	....
Total	132,609-38	149,115-30
Lin—		
C. n° 1 du N.-O.	5,579-06	6,677-48
C. n° 3 de l'ouest	957-38	957-38
Lin et blé cassé	28-52	....
Total	6,565-40	7,635-30

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé des quantités reçues et expédiées, etc., au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues		Quantités expédiées	
		Liv.		Liv.
Seigle—				
C. n° 2 de l'ouest	....	....	464-16	473-42
Rejeté	....	....	2,339-06	2,339-06
Total	....	....	2,803-22	2,812-48
Criblures mêlées—				
Avoine et avoine folle	3,272-02	111,250	1,941-06	66,000
Avoine, avoine folle et orge	....	....	5,882-12	200,000
Orge et avoine folle	1,219-38	58,550	....	
	....	169,800	....	266,000
Grain mêlé	11,986-26 / 3,755-00	535,220	108-08 / 57-12	5,630
Total	....	705,020	....	271,630
Criblures	....	3,406,550	....	2,674,170

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Davidson & Smith» de Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par C. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	2,605-30		2,605-30	630-00			630-00
Du nord n° 2	6,837-10		6,837-10		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 3	197,031-30		197,031-30	197,143-00	28,400-00	24,700-30	172,243-30
N° 4	139,220-20	24,615-00	163,835-20	202,943-00	57,100-00	83,338-50	343,381-50
N° 5	84,310-30	31,741-10	116,051-40	50,585-50	19,666-40	78,546-10	148,798-40
N° 5 spécial		2,031-40	2,031-40	5,879-00			5,879-00
N° 6	60,266-10	27,072-20	87,338-50		9,566-10	9,044-50	18,611-30
Fourrager	5,262-10	24,734-40	29,996-50		1,020-50	33,028-20	34,019-10
Du nord n° 1 rej.	5,402-00		5,402-00			789-40	789-40
Du nord n° 2 rej.	5,122-00		5,122-00				
Du nord n° 3 rej.	5,107-10		5,107-10				
N° 4 rej.	4,532-10		4,532-10				
Du nord n° 2, carié	3,992-50		3,992-50				
Du nord n° 3, carié	2,469-50		2,469-50				
N° 4 carié	2,885-50		2,885-50				
N° 2, carié					1,566-40		1,566-40
Du nord n° 2, coriace	12,549-40		12,549-40				
S.C. du nord n° 2, coriace	13,528-00	15,399-10	28,927-10				
S.C. du nord n° 3, coriace	3,484-10	12,733-30	16,217-40				
S.C. n° 4 coriace	5,456-50	5,351-30	10,808-20				
S.C. n° 5 coriace	3,203-40	1,098-20	4,302-00				
S.C. n° 6, coriace	333-00	1,020-50	1,353-50				
S.C. fourrager, coriace	973-00		973-00				
S.C. du nord n° 3, rej. coriace	1,083-10		1,083-10				
S.C. n° 4, coriace, carié	964-30		964-30				
S.C. du nord n° 2, coriace et en échauffement		2,322-10	2,322-10				
S.C. coriace, carié, mêlé et échauffé	1,996-20		1,996-20				
N° 4 rej. mêlé et échauffé						1,127-20	1,127-20
N°. 5 rej. mêlé et échauffé	1,113-10		1,113-10				
N° 1 condamné					2,200-00		2,200-00
Echantillon	2,073-20	22,268-50	24,342-10				
Total	571,804-00	170,389-10	742,193-10	379,180-50	120,620-50	230,575-40	730,377-20

APPENDICE No 3

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	1,772-12	....	1,772-12	....	....	1,667-02	1,667-02
C. n° 3 de l'ouest	....	3,541-26	3,541-26	....	1,941-06	....	1,941-06
Fourragère n° 1 ex	2,183-18	3,944-04	6,127-22	11,141-06	12,470 20	....	23,611-26
Fourragère n° 1	11,490-10	8,970 30	20,461 06	5,000 00	10,941-06	2,021-06	17,962 12
Fourragère n° 2	13,579-24	....	13,579-24	3,677-02	2,352-32	....	6,030 00
Rej	6,113-08	8,036-16	14,149-24	....	15,529-14	6,520-00	22,049-14
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	....	1,948-08	1,948-08	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	....	1,777-22	1,777-22	....	....	....	....
S.C. Fourragère n° 1 ex., coriace	....	3,965 20	3,965 20	....	....	....	....
S.C. Fourragère n° 1, coriace	1,774-24	1,629-04	3,403 28	....	....	....	....
Echantillon	....	1,667-02	1,667 02	....	....	....	....
Total	36,913-28	35,480-30	72,394-24	19,818-08	43,235-10	10,208-08	73,261-26
Lin—							
C. n° 1 du N.-O	....	....	....	....	....	4,469-54	4,469-54
Echantillon	....	4,476 20	4,476-20	....	....	....	....
Total	....	4,476-20	4,476 20	....	....	4,469-54	4,469-54
Grain mêlé	Liv. 55,390	Liv. 32,940	Liv. 88,330	....	....	....	....
Criblures	....	....	....	....	Liv. 529,000	....	Liv. 529,000
Rognures	....	....	....	....	....	Liv. 41,350	Liv. 41,350
Sous-produits d'élévateur	....	....	....	....	....	Liv. 120,000	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ—par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Dwyer » de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	1,396-40	....	1,396-40	....	1,389-10	691-00	2,080-10
N° 4	....	....	....	....	....	831-10	831-10
Fourrager	1,134-00		1,134-00		1,100-00		1,100-00
Fourrager rejeté	....	1,000-10	1,000-10				
No° 6 coriace rej. mêlé et échauffé	....	540-00	540-00				
S.C. du Nord n° 3, coriace						412-20	412-20
S.C. fourrager coriace		821-40	821-40				
S.C. n° 6 rej. coriace mêlé et échauffé		481-40	481-40			518-40	518-40
S.C. n° 1, coriace cond	262-10		262-10				
S.C. n° 2, coriace cond		547-50	547-50				
S.C. n° 1 coriace, échauffé cond	1,006-00		1,006-00				
S.C. Coriace, brûlé cond	293-10		293-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauffé	1,092-50		1,092-50		1,092-50		1,092-50
N° 6 rejeté mêlé et échauffé	1,998-40		1,998-40		971-40		971-40
Fourrager rej. mêlé et échauffé	1,084-40	1,098-10	2,182-50		1,084-40		1,084-40
N° 4, rejeté, mêlé et échauffé						520-00	520-00
N° 1 cond		464-50	464-50				
N° 2 cond	993-50	390-00	1,383-50				
N° 1, échauffé cond		431-30	431-30				
Echantillon		842-10	842-10				
Total	9,262-00	6,616-00	15,878-00		5,638-20	2,973-10	8,611-30
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	2,965-10	7,967-32	10,933-08				
C. n° 3 de l'ouest	3,196-08		3,196-08				
Fourragère n° 1 ex	2,809-24	3,953-28	6,763-18				
Fourragère n° 1	9,210-10	23,411-08	32,621-18				
Fourragère n° 2	23,748-28	47,388-08	71,137-02		33,597-32	61-26	33,659-24
Rej	2,261-16	68,149-04	70,410-20		26,014-14		26,014-14
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,855-10	5,047-02	6,902-12				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,937-22	8,389-24	10,327-12				
S.C. Fourragère n° 1 ex. coriace		8,047-02	8,047-02				
S.C. Fourragère n° 1, coriace	1,758-28	27,533-18	29,292-12				
S.C. Fourragère n° 2, coriace	4,714-04	50,237-18	54,951-22	....	5,827-22	....	5,827-22
S.C. coriace, rejetée	1,784-14	15,365-10	17,149-24	....	5,761-06	....	5,761-06

APPENDICE No 3

S.C. rejeté coriace, mêlée et échauffée	591-06	6,921-20	7,512-26		1,990-10		1,990-10
S.C. coriace		1,865-00	1,865-00				
S.C. coriace et échauffée	1,350-20		1,350-20				
Rejeté, mêlée et échauffée	13,707-12	30,433-08	44,140-20		41,176-26		41,176-26
Cond		748-28	748-28		2,352-32		2,352-32
Cond. échauffée	1,587-12	7,416-16	9,003-28				
Echantillon		17,917-12	17,917-12				
Total	73,478-18	360,792-30	434,271-16		116,721-06	61-26	116,782-32
Lin— C. n° 1 du N.-O.	924-18		924-18			924-18	924-18
Grain mêlé	Liv. 45,250	Liv. 277,850	Liv. 323,100		Liv. 132,000		Liv. 132,000
Rognures	Liv. 630,310		Liv. 630,310				
Nourriture réglementaire pour bestiaux		Liv. 63,370	Liv. 63,730				

....
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants» de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	18,966-40			18,966-40				
Du nord n° 1	201,815-50		14,900-00	216,715-50	219,000-00			219,000-00
Du nord n° 2	16,642-50		12,019-20	28,662-10	166,000-00			166,000-00
Du nord n° 3	19,670-00		63,868-00	83,538-00	160,000-00			160,000-00
Du nord n° 3, séché			2,661-30	2,661-30				
N° 4, séché	4,993-30	1,098-50	108,671-50	114,764-10	111,000-00		55,000-00	166,000-00
N° 4, spécial			3,518-40	3,518-40				
N° 5	2,271-40		57,610-40	59,882-20				
N° 5, spécial			4,892-50	4,892-50				
N° 6			37,609-40	37,609-40				
N° 6. spécial			4,422-10	4,422-10				
Fourrager	861-50		4,811-40	5,683-30				
Du nord n° 1, rej	26,838-30		10,046-40	27,885-10				
Du nord n 2, rej	10,012-50		585-50	1,598-40				
N° 4, rej			559-30	559-30				
Fourrager, rej			69-50	69-50				
N° 4, carié			977-00	977-00				
N° 5, carié			537-30	537-30				
N° 6, carié			100-20	100-20				
Du nord n° 3, rejeté, carié, mêlé et échauffé			1,001-40	1,001-40				
S.C. du nord n° 1, coriace	3,424-20		6,175-10	9,599-30				
S.C. du nord n° 2, coriace	1,192-30		6,673-40	7,866-10				
S.C. du nord n° 3, coriace	2,042-40		20,366-30	22,409-10				
S.C. n° 4, coriace	1,035-20		5,628-20	6,663-40				
S.C. n° 4, spécial, coriace			9,770-50	9,770-50				
S.C. n° 5, coriace	726-40		9,512-30	10,239-10				
S.C. n° 5, spécial, coriace			1,418-40	1,418-40				
S.C. n° 6, coriace			1,931-50	1,931-50				
S.C. fourrager, coriace			412-50	412-50				
S.C. du nord n° 2, coriace et carié			1,503-30	1,503-30				
S.C. n° 4, coriace et carié			770-50	770-50				
S.C. n° 5, coriace et carié			1,141-00	1,141-00				
S.C. du nord n° 3, rej. coriace, mêlé et échauffé			501-40	501-40				
S.C. n° 4, rej., coriace, mêlé et échauffé			786-50	786-40	120,000-00			120,000-00
S.C. du nord n° 3, rej., coriace et carié			1,426-10	1,426-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé			288-10	288-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé			1,794-10	1,794-10				

APPENDICE No 3

N° 4, rej., mêlé et échauffé			**2,959-30**	**2,959-30**				
N° 4, spécial, rej., mêlé et échauffé			818-20	818-20				
N° 5, rej., mêlé et échauffé			2,614-50	2,614-50				
N° 6, rej., mêlé et échauffé			**936-00**	**936-00**				
Fourrager, rej., mêlé et échauffé			52-30	52-30				
Du nord n° 2, rej., mêlé et brûlé			**220-30**	**220-30**				
N° 5, rej., mêlé et brûlé			294-10	294-10				
N° 5, rej., carié, mêlé et échauffé			1,064 00	1,064-00				
N° 2, R.H.A.			97-040	970-40				
N° 3, R.H.A.			525-10	525-10				
N° 3, R.H.A., coriace			1,267-00	1,267-00				
	301,495-10	1,098-50	401,689-50	704,283-50	776,000-00		55,000-00	831,000-00
Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	5,125820			5,125 20				
C. n° 3 de l'ouest			38-00	38-00				
Fourragère n° 1			635-30	635-30				
Total	5,125-20		673-30	5,799-16				
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	3,300-44			3,300-44				
C. n° 4 de l'ouest	4,509-08			4,509-88				
Fourragère	1,819-08			1,819 08				
Rej	3,332-24			3,332-24				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,857-24			1,857-24				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	1,131-12			1,131-12				
S.C. fourragère, coriace et en échauffement	1,424-18			1,424-18				
Total	17,374-42			17,374 42				
Seigle—								
C. n° 2 de l'ouest	738-52			738 52				
Criblures						575,000	Liv.	Liv. 575,000

Statisticien

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé [illegible] Dwyer [illegible] de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	3,236 30		3,236-30				
Du nord n° 1	426,527 40		426,527-40	472,503-40	95,867-40	2,800 00	571,171-20
Du nord n° 2	128,6?8 60	1,07?-?0	12?,754 50		34,633-20	2,609 00	37,233-20
Du nord n° 3	155,016 30		155,016 30	165,242 30	30,302 00	20,944 10	216,488-40
N° 4	92,555-10	40,??0 ?0	133,155 50	50,244 00	56,869 00	36,067-50	143,180-50
N° 5	71,65? 50	33,??? ?0	105,5?3 10	10,000 00	53,917-40	85,964 30	149,882-10
N° 6	53,508 00	14,7?? ?0	68,2?6 00		16,?14 50	33,601 10	50,416-00
Fourrager	20,112 50	2 2?5 20	22,368 10		14,758-40	1,333-20	16,092-00
Du nord n° 1 rej	**16,105-10**		**16,105-10**				
Du nord n° 2 rej	**6,346-50**		**6,346-50**				
Du nord n° 3 rej	**7,000-20**		**7,000-20**				
N° 4 rej	2,??? 40	2,542-40	5,482 20				
N° 5 rej					1,552-30		1,552-30
Du nord n° 3, carié	62 00		62 00				
N° 5, carié	**120-40**		**120-40**				
Du nord n° 1, coriace	6,241 20		6,2?? 20		1,566-40		1,566-40
Du nord n° 2, coriace	8,375 30	3,??? ?0	11,??? 00				
Du nord n° 3, coriace	8,473 40		8,473 40		1,566-40	1,500 00	3,066-40
S.C. n° 4, coriace	**3,692-50**	**6,330-20**	**10,023-10**				
S.C. n° 5, coriace	**4,143-40**	**2,365 10**	**6,508-50**				
S.C. n° 6, coriace	2,832 50	3,013-00	5,845 50				
S.C. fourrager, coriace	5?3 20		5?3 20				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace	**1,029-00**		**1,029-00**				
S.C. du nord n° 2, rej	1,374-10	1,955 30	3,329-40				
N° 4, rej., mêlé et échauffé	785 50	1,093 50	1,879 40		4,323-00		4,323 00
N° 5, rej., mêlé et échauffé	723 50		723 50		935 00		935 00
N° 6, rej., mêlé et échauffé					**2,205-40**		2,205-40
Du nord n° 2, rej., mêlé à du gravier		2,485 30	2,485 30				
Du nord n° 3, mêlé à du sable et du gravier		1,6?6 70	1,6?6 70			3,000-00	3,000-00
Du nord n° 3, rej., mêlé à du gravier et des escarbilles		2,983 20	2,983 20				
S.C. n° 5, coriace et carié	1,079-30		1,079 30				
S.C. du nord, rej., coriace et mêlé de gravier	2,592 50		2,592 50				
N° 1, R.H.A.	595 20		595 20				
Echantillon	1,0?6 10	4,392 20	5,488-30				
Total	1,027,525-00	125,072-10	1,152,597 10	697,990 10	315,312 40	187,811 00	1,201,113-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	19,398-18		19,398-18		10,300 00	2,114-24	12,414-24
C. n° 3 de l'ouest	17,315-00	18,143 08	35,458-08		**52,165-10**		**52,165-10**

Fourragère n° 1, extra	85,482-22	5,294-14	90,777-02	....	50,647-02	8,669-24	59,316-26
Fourragère n° 1	88,605-30	12,657 12	101,263 08	....	90,923-18	....	90,923-18
Fourragère n° 2	106,028-22	8,025 20	114,054-08	....	132,029-14	....	132,029-14
Rej	51,122-16	16,375-20	67,498-02	94,698-28	57,503-26	....	152,202-20
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	2,137-32	2,143-18	4,281-16	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 1 extra, coriace	6,206 26	1,935-20	8,142-12	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 1, coriace	37,803-25	16,011-26	53,815-17	....	17,014-24	....	17,014-24
S.C. fourragère n° 2, coriace	26,075-20	21,098 28	47,174 14	....	10,000 00	....	10,000-00
S.C. rej., coriace	2,475-30	....	2,475-30	....	2,100 00	....	2,100-00
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	....	....	....	....	7,894-04	....	7,894-04
S.C. coriace, mêlée et échauffée	1,770 30	....	1,770 30	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauffée	5,132 32	....	5,132 32	....	14,223-18	....	14,223-18
Cond	3,604-04	....	3,604-04	....	....	....	....
Avoine folle	....	1,531-06	1,531 06	....	....	....	....
Echantillon	....	3,261-06	3,261 06	....	....	....	....
Total	453,161-01	106,478 08	559,639-0	94,698-28	444,801 14	10,784-14	550,284-22
Orge—							
C. n° 3, de l'ouest	26,025 38	....	26,025 38	....	1,666 32	23,232 14	24,898-46
C. n° 4, de l'ouest	58,648 16	3,296 02	61,944-18	....	9,795-10	74,776-26	84,571 36
Fourragère	11,777 02	....	11,777-02	....	2,875-20	....	2,875 00
Rej	11,404 18	1,665-00	13,069-18	....	1,418-16	1,666-32	3,085-00
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	5,044 20	....	5,044 20	....	1,625-00	....	1,625-00
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	5,278-46	....	5,278-46	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	1,208-16	....	1,208-16	....	1,541-32	....	1,541-32
Total	119,387-12	4,961-02	124,348-14	....	18,921-42	99,675 24	118,597-18
Maïs—							
N° 3, mêlé	....	1,416-24	1,416-24	....	....	....	....
N° 4, mêlé	....	11,676-44	11,676 44	....	....	....	....
N° 6, mêlé	....	1,125-10	1,125-10	....	....	....	....
Echantillon	....	2,811-44	2,811-44	....	....	....	....
	....	1,371-24	1,371-24	....	....	17,026-34	17,026-34
Total	...	18,401-34	18,401 34	....	....	17,026-34	17,026 34
Mêlé	Liv. 617,240	Liv. 645,540	Liv. 1,262,780	....	Liv. 220,000	Liv. 56,290	Liv. 276,290
Criblures	127,510	....	127,510	....	473,500	....	473 500
Rognures	3,176,770	55,150	3,231,920	....	60,000	....	60,000
Sous-produits d'élévateurs	....	51,000	51,000	....	....	64,500	64,500

Statisticien

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « H » des United Grain Growers, à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	1,590,066-10		1,590,066-10	1,871,638-30			1,871,638-30
Du nord n° 2	985,593-00		985,593-00	844,794-30			844,794-30
Du nord n° 3	800,206-30		800,206-30	986,182-00		9,833-20	996,015-20
N° 4	292,823-20		292,823-20	163,446-30		3,766-10	167,213-10
N° 5	115,231-40		115,231-40	65,970-10	16,766-40	5,237-30	87,974-20
N° 6	43,677-40		43,677-40	17,567-10		4,328-40	21,895-50
Du nord n° 1, rej	16,327-30		16,327-30				
Du nord n° 2, rej	9,144-20		9,144-20				
Du nord n° 3, rej	4,785-50		4,785-50				
N° 6, rej	406-30		406-30				
S.C. du nord n° 1, coriace	17,216-40		17,216-40				
S.C. du nord n° 2, coriace	25,333-00		25,333-00				
S.C. du nord n° 3, coriace	32,218-20		32,218-20				
S.C. n° 4, coriace	16,313-50		16,313-50				
S.C. n° 5, coriace	4,043-30		4,043-30				
S.C. n° 6, coriace	1,675-40		1,675-40				
S.C. fourrager, coriace	1,377-10		1,377-10				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	204-40		204-40				
Total	3,956,645-20		3,956,645-20	3,949,598-50	16,766-40	23,166-40	3,989,531-40
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	13,193-08		13,193-08		18,225-00	3,182-12	21,407-12
C. n° 3 de l'ouest	10,055-20		10,065-20		13,852-32		13,852-32
Fourragère n° 1, extra	5,984-24		5,984-24		6,647-02		6,647-02
Fourragère n° 1	63,620-10		63,620-10		136,298-28		136,298-28
Fourragère n° 2	46,159-24		46,159-24		14,541-26		14,541-26
Rej	11,952-32		11,952-32				
S.C. n° 2 de l'ouest, coriace	4,090-10		4,090-10				
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,654-14		1,654-14				
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	602-32		602-32				
S.C. fourragère n° 1, coriace	23,349-24		23,349-24				
S.C. fourragère n° 2, coriace	13,438-18		13,438-18				
Rej., coriace	3,844-04		3,844-04				
Total	197,946-16		197,946-16		189,565-20	3,182-12	192,747-32

APPENDICE No 3

Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	50,027-14	18,285-20	68,312-34	126,559-18	....	10,000-00	136,559-18
C. n° 4 de l'ouest	120,238-18	51,432-04	171,670-22	220,198-46	....	....	220,198-46
Dr. C. n° 3 de l'ouest	....	6,667-44	6,667-44	....	....	....	....
Dr. C. n° 4 de l'ouest	....	4,253-46	4,253-46	....	....	....	....
Fourragère	31,367-04	....	31,367-04	....	....	....	....
Rej	23,795-10	2,294-15	26,089-28	20,109-08	....	....	20,109-08
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	18,193-36	11,738-36	29,932-24	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	11,316-02	3,615-40	14,931-42	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	6,663-16	1,290-20	7,953-36	....	....	....	....
S.C. fourragère	557-14	....	557-14	....	....	....	....
Echantillon	1,306-12	10,300-20	11,606-32	....	....	....	....
Total	263,464-30	109,879-08	373,343-38	366,867-24	....	10,000-00	376,867-24
Seigle—							
Le n° 2 de l'Ouest	**446-44**	....	**446-44**	....	....	422-48	422-48
Grain mêlé	Liv. 746,320	....	Liv. 746,320	....	Liv. 132,000	....	Liv. 132,000
Criblures	Liv. 105,730	....	Liv. 105,730	Liv. 3,185,260	....	....	Liv. 3,185,260
Rognures	....	....	....	....	....	Liv. 210,000	Liv. 210,000
Sous-produits d'élévateurs	....	....	....	....	....	Liv. 2,300,640	Liv. 2,300,640

....
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants» de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	904-50	1,693-10	2,598-00	....	1,094-10	1,963-40	3,057-50
Du nord n° 3	....	....	....	....	....	1,450-40	1,450-40
N° 6	....	2,561-40	2,561-40	....	....	....	....
Fourrager	2,505-50	4,447-00	6,952-50	....	4,200-00	....	4,200-00
Du nord n° 1, rej.	711-40		711-40				....
Du nord n° 3, coriace	1,384-20	....	1,384-20	....	....	....	....
Fourrager, coriace	1,225-00	977-00	2,202-00				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé, et échauffé		495-50	495-50		2,566-40		2,566-40
S.C. n° 5, rej., coriace, mêlé et échauffé	....	....	....	....	1,100-00	....	1,100-00
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé et échauffé							
S.C. du nord n° 2, coriace, mêlé et brulé	....	....	....	....	3,300-00	....	3,300-00
S.C., coriace, mêlé et brulé	....	678-00	678-00	....	....	....	....
CS., coriace et brûlé	2,171-10	....	2,171-10	....	....	....	....
Cond. du nord n° 2	....	1,859-40	1,859-40	....	....	....	....
Cond. du nord n° 2, mêlé et brûlé	....	....	....	....	2,200-00	....	2,200-00
Cond. brûlé	1,230-10		1,230-10				....
N° 5 rej., mêlé et échauffé		1,493-00	1,493-00				
N° 6 rej., mêlé et échauffé					3,300-00		3,300-00
Fourrager, rej., mêlé et échauffé	....	....	....	....	....	1,100-00	1,100-00
Op. cond. du nord n° 2	1,874-10		1,874-10				
Echantillon		1,058-50	1,058-50				
Total	12,007-10	18,844-10	30,851-20		17,760-50	4,514-20	22,275-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	6,832-32	46,137-02	52,970-00		50,911-26		50,911-26
C. n° 3 de l'ouest	5,976-20	1,772-28	7,749-14		1,941-06	....	1,941-06
Fourragère n° 1, extra	21,696-16	93,880-00	115,576-16		17,470-20	16,058-08	33,528-28
Fourragère n° 1	39,213-28	104,239-14	143,453-08	....	124,511-26	....	124,511-26
Fourragère n° 2	28,965-20	81,815-12	110,780-32		78,117-22	1,688-08	79,805-30
Rej.	15,645-10	46,408-18	62,053-28	....	28,941-06	....	28,941-06
C. n° 2 de l'ouest, coriace	6,147-12	44,671-20	50,819-04				
C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,752-32	3,645-30	5,398-28				
Fourragère n° 1, extra, coriace	3,571-16	7,141-16	10,712-32				
Fourragère n° 1, coriace	5,156-06	37,262-32	42,419-04				
Fourragère n° 2, coriace	9,150-00	17,818-28	26,968-28	....	1,941-06	....	1,941-06
Rej., coriace	3,955-30	3,550-30	7,506-26	....			
Rej., coriace et échauffée		8,058-18	8,058-18		....		

APPENDICE No 3

Rej., coriace, mêlée et échauffée		11,512-12	11,512-12		5,823-18		5,823-18
Rej., coriace, mêlée, échauffée et en échauffement	1,767-32	7,598-08	9,366-06				
C. n° 2 de l'ouest, coriace en échauffement		2,067-12	2,067-12				
Cond. coriace, échauffée et en échauffement	4,406-06		4,406-06				
Cond.		1,870-20	1,870-20				
Cond. humide		1,867-32	1,867-32				
Cond. mêlée et échauffée		1,780-30	1,780-30				
Rej., échauffée	1,927-02	11,850-20	13,777-22				
Rej., mêlée et échauffée	2,815-30	35,118-06	37,934-02		236,050-00		236,050 00
Rej., mêlée de gravier et d'escarbilles		1,546-28	1,548-28				
Cond. échauffée		1,767-12	1,767 12				
Cond. coriace et en échauffement		2,130-00	2,130-00				
Echantillon		46,053-08	46,053-08				
Echantillon, mêlée et échauffée		2,347 02	2,347-02				
Total	158,981-26	623,915-30	782,897-22		545,708-28	17,746-16	563,455-10
Orge—							
Fourragère	2,354-28		2,354-28		9,625-00	1,829-08	11,454-08
Rej	1,510-26		1,510-26				
Fourragère, coriace		842-24	842-24				
Rej., coriace	2,580-20		2,580-20				
Total)	6,445-20	842-24	7,287-44		9,625-00	1,829-08	11,454-08
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé	481,030	1,913,630	2,394,660				
Total	481,030	1,913,630	2,394,660				
Criblures	178,050		178,050		149,280		149,280
Total	178,050		178,050		149,280		149,280
Rognures	921,150	380,680	1,301,830				
Total	921,150	380,680	1,301,830				
Sous-produits d'élévateur	54,760		54,760				
Total	54,760		54,760				

Statisticien

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «H» des United grain Growers, à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Dur n° 1	1,393-00	....	1,393-00	....	1,393-10	....	1,393-10
Du nord n° 1	6,059 30	....	6,059 30	....	1,025 10	9,892-30	10,917-40
Du nord n° 2	1,821-00	....	1,821 00	....	....	2,441-10	2,441-10
Du nord n° 3	26,756 30	....	26,756-30	....	6,966-40	39,103-40	46,070-20
N° 4	35,555 00	1,055-50	36,610-50	....	8,395-50	25,929-20	34,325-10
N° 5	15,917 30	....	15,917-30	....	8,602-00	16,130-20	24,732-20
N° 6	3,837 00	11,829-00	15,666-00	....	16,866-40	48,770-20	65,637-00
Fourrager	2,791 00	14,872-10	17,663-10	....	2,200-00	2,201-20	4,401-20
Du nord n° 2, rej	1,046 20	....	1,046 20	....	....	468-40	468-40
Du nord n° 3, rej	....	....	....	....	....	2,527-10	2,527-10
N° 5, carié	289 50	1,074-30	1,364-20	....	....	....	....
N° 6, rej., carié	....	....	....	....	....	482 30	482-30
S.C. du nord n° 1, coriace	1,056 50	....	1,056 50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	1,775 20	....	1,775-20	....	....	1,523-40	1,523-40
S.C. n° 4, coriace	533 00	....	533-00	....	....	....	....
S..C n° 4 spéc. coriace	....	1,268 00	1,268 00	....	....	....	....
S.C. n° 3, coriace	3,618-50	1,006 10	4,625-00	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	....	20,124 50	20,124-50	....	....	4,021-00	4,021-00
S.C. fourrager, coriace	....	10,795-10	10,795-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, rej	1,416 30	....	1,416-30	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej	870-40	....	870-40	....	....	....	....
S.C. du nord, n° 3, rej., carié, coriace	....	476-30	476-30	....	....	....	....
S..C, fourrager, coriace, mêlé d'escarbilles	....	952 40	952-40	....	....	....	....
S.C. n° 6, rej., coriace, carié, mêlé et échauffé	....	518 20	518-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé	....	....	....	....	....	454-10	454-10
N° 4 rej., mêlé et échauffé	999-00	....	999-00	....	....	....	....
N° 5, rej., mêlé et échauffé	751 30	....	751-30	....	1,566 40	....	1,566-40
Du nord n° 2, rej., mêlé et brulé	657-20	....	657-20	....	657 20	1,007 20	1,664-40
N° 5 rej., mêlé à du gravier	....	1,038-30	1,038-30	....	....	....	....
N° 5 rej. mêlé, à chauffé et brulé	1,017-10	....	1,017-10	....	1,017-10	....	1,017-10
Echantillon	....	12,227-30	12,227-30	....	....	....	....
Californie n° 2, rej	....	326-50	326-50	....	....	....	....
Total	108,162-50	77,566-00	185,728-50	....	48,690-30	154,953-10	203,643-40

APPENDICE No 3

Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest						712-12	712-12
Fourragère n° 1	1,256-16		1,256-16				
Fourragère n° 2	1,201-26	438-28	1,640-20		4,296-06	7,424-14	11,720-20
Rej		4,277-22	4,277-22				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,870-00	2,280-00	4,150-00		1,870-00		1,870-00
S.C. fourragère n° 1, coriace	820-00		820-00				
S.C. fourragère n° 2, coriace						2,547-22	2,547-22
S.C. coriace, rej		2,034-14	2,034-14				
Rej. mêlée et échauffée					4,170-20		4,170-20
Total	5,148-08	9,030-30	14,179 04		10,336-26	10,684-14	21,021-06
Orge—							
C. n° 4 de l'ouest		1,239-38	1,239-38			1,239-08	1,239-08
Fourragères	1,151-22	1,724-08	2,875-30			1,841-12	1,841-12
Rej	1,551-42	2,990-30	4,542-24		9,091-42	3,536-02	12,627-44
S.C. C. n° 4 de l'ouest coriace	3,172-34		3,172-34				
S.C. Fourragère, coriace		607-34	607-34				
S.C. rej., coriace	1,476-12	1,386-22	2,862-34		1,744-08		1,744-08
Rej. mêlée et échauffée					2,750-00		2,750-00
S.C. rej., fourragère, échauffée et en échauffement	1,250 40		1,250-40				
Echantillon		1,446-22	1,446-22				
Total	8,306-06	9,393-10	17,998-16		13,586-02	6,612-22	20,202-24
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé	304,350	846,410	1,150,760		149,960	204,880	354,840
Criblures	121,250	1,138,770	1,260,020		1,927,400		1,927,400
Rognures		32,530	32,530		264,730		264,730
Nourriture réglementaire pour bestiaux					377,100	66,690	443,790
Sous-produits d'élévateur		1,583,650	1,583,650				

....

Statisticien

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual» de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	79,373-00	....	79,373-00	....	....	....	....
Du nord n° 1	2,162,465-00	....	2,162,465-00	2,365,705-10	115,489-00	9,566-40	2,490,760-50
Du nord n° 2	796,509-00	....	796,509-00	697,552-20	48,766-40	6,983-20	753,302-20
Du nord n° 3	1,223,180-10	....	1,223,180-10	1,195,018-50	58,333-20	5,700-00	1,259,052-10
N° 4	501,340-40	....	501,340-40	600,940-20	54,483-20	1,100-00	658,523-40
N° 5 Spécial	296,113-00	....	296,113-00	220,344-20	35,300-00	3,133-20	258,777-40
N° 5 Spécial	947-10	....	947-10	....	....	....	....
N° 6	151,052-30	....	151,052-30	89,104-20	9,066-40	48,654-10	146,825-10
Fourrages	52,915-30	2,267-00	55,182-30	....	4,400-00	5,700-00	10,100-00
Du nord n° 1, rej	65,368-50	1,008-00	66,376-50	25,423-10	27,433-20	....	52,856-30
Du nord n° 2, rej	18,930-50	1,131-40	20,062-30	....	3,666-40	....	3,666-40
Du nord n° 3, rej	9,267-40	....	9,267-40	....	3,300-00	....	3,300-00
N° 4, rej	3,690-00	....	3,690-00	....	4,400-00	....	4,400-00
N° 5, rej	2,218-50	....	2,218-50	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié))	2,774-10	....	2,774-10	....	2,048-00	....	2,048-00
Du nord n° 3, carié	3,303-50	....	3,303-50	....	....	1,941-10	1,941-10
N° 4, carié	1,956-20	....	1,956-20	....	....	....	....
N° 5, carié	2,092-40	....	2,092-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., carié, mêlé et échauffé	....	....	....	....	5,576-00	....	5,576-00
S.C. du nord n° 1, coriace	74,363-40	1,986-30	76,350-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, coriace	44,958-50	7,827-40	52,786-30	....	....	5,500-00	5,500-00
S.C. du nord n° 3, coriace	52,358-10	2,811-30	55,169-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace et humide	280-10	....	280-10	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace	22,596-10	....	22,596-10	....	....	....	....
S.C. n° 5, coriace	17,814-10	....	17,814-10	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	13,776-30	....	13,776-30	....	....	....	....
S.C. fourrager, coriace	9,700-00	....	9,700-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, coriace	4,116-40	....	4,116-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	3,198-00	414-20	3,612-20	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., coriace	974-10	....	974-10	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace, mêlé et échauffé	754-20	....	754-20	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace et en échauffement	742-50	....	742-50	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace et en échauffement	822-00	....	822-00	....	....	....	....
S.C. cond. du nord n° 1, coriace et échauffé	1,028-00	....	1,028-00	....	1,028-20	....	1,028-20
S.S. cond. du nord n° 1, coriace et en échauffement	2,209-50	....	2,209-50	....	2,103-50	....	2,103-50
S.C. du nord n° 1, rej., mêlé, échauf. et coriace	....	696-10	696-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., mêlé, échauf. et cor	2,131-50	....	2,131-50	....	1,100-00	....	1,100-00
S.C. n° 4, rej., coriace, mêlé et échauf	1,398-20	....	1,398-20	....	1,398-40	....	1,398-40
S.C. four., cor., rej., mêlé et échauf	981-20	....	981-20	....	1,000-00	....	1,000-00
S.C. n° 6, rej., cor., car., mêlé et échauf	....	....	....	....	....	543-50	543-50

S.C. du nord n° 2, coriace cond.	498-40		498-40				
S.C. du nord n° 3, cor., rej., mêl., échauf. et humide	1,087-10		1,087-10		1,072-30		1,072 30
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé, échauf., hum.	1,000-30		1,000-30		1,000-50		1,000-50
S.C. n° 4, coriace et carié	178-30		178-30				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	1,556-50		1,556-50		3,722-40		3,722-40
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	4,498-00		4,498 00		4,231-00		4,231-00
N° 4, rej., mêlé et échauf		520-00	520 00		1,012-00	1,333-20	2,345-20
N° 5, rej., mêlé et échauf	1,440-50		1,440-50		1,100-00		1,100-00
Echantillon		645-10	645-10				
	5,637,964-30	19,302-00	5,657,266 30	5,194,088 30	391,032-50	90,155-50	5,675,277-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	51,674-14		51,674-14	34,967 12	38,941-06	10,666-06	84,574-24
C. n° 3 de l'ouest	60,443-18		60,443 18	44,714-04	11,970-20	4,117 22	60,802 12
Semences n° 1, extra	149,629-28		149,629 28	99,237-22	68,903-08	3,882 12	172,023-08
Four. n° 1	197,922-22		197,922-22	108,658-28	111,742-02	2,000 00	214,400-30
Four. n° 2	171,761-12		171,761-12	92,922-02	108,514-24	4,270-20	205,707-12
Rej	39,016-28		39,016-28		31,747 32	6,241-06	37,989-04
—. C. n° 2 de l'ouest, coriace	28,083-16		28,083-16		7,895-20		7,895 20
—. C. n° 3, de l'ouest, coriace	13,149-24		13,149-24		3,882-12	1,800-00	5,682-12
—.C. four. n° 1, ex., coriace	10,917-18		10,917-18				
—.C. four. n° 1, coriace	31,582-22		31,582 22		7,985-00		7,985-00
—.C. four. n° 2, coriace	23,327-32		23,327 32		5,648-18		5,648 18
—.C., rej., coriace	7,844-24	1,935-20	9,780 10		2,180-30		2,180 30
—.C. rej., coriace et mêlé		1,907-02	1,907-02		13,588-08		13,588-08
—.C. rej., cor., mêlé et échauf					9,705-30		9,705-30
—.C. rej., cor., échauf. et en échauf	1,683-28		1,683 28				
S.C. rej., cor., mêlé, échauf. en échauf	1,945-00		1,945 00				
S.C. cond., coriace et échauf	652-22		652-22				
S.C. cond., cor., hum., échauf. et en échauf	1,788-08		1,788-08				
Cond						1,941-06	1,941-06
Rej., mêlée et échauffée	3,971-16		3,971-16	14,043 08	2,176-16	4,188 18	20,408-08
Total	795,395 26	3,842 22	799,238 14	386,543-08	424,882-22	39,107-22	850,533-18
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	5,147-32		5,147 32			56,270-10	56,270-10
C. n° 4 de l'ouest	68,392-34	1,352-44	69,745-30		6,369 08	88,694-44	95,064-04
Four	1,734 18		1,734-18		4,125 00		4,125 00
Rej	22,735 32	32,883-16	55,619-00			1,508-46	1,508-46
—.C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,298 16	2,672 14	3,970 30				
—.C. n° 4 de l'ouest, coriace	2,833-46	7,578-36	10,412 34				
Rej., coriace	1,400-10	4,072 14	5,472 24				
Echantillon		2,337 44	2,337 44				
Total	103,542-44	50,897-24	154,440 20		10,494 08	146,474-04	156,968 12
C. n° 2 de l'ouest	196-54		196-54				
Rej	329-46		329-46				
Total	526-44		526-44				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual» de Fort William, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes.
Grain mêlé	1,272,470	443,740	1,716,210		1,074,690	207,100	1,281,790
Total	1,272,470	443,740	1,716,210		1,074,690	207,100	1,281,790
Criblures	482,940		482,940	1,157,790	2,952,020	1,500,910	5,610,720
Total	482,940		482,940	1,157,790	2,952,020	1,500,910	5,610,720
Rognures	126,920	491,700	618,620		429,230	66,000	495,230
Total	126,920	491,700	618,620		429,230	66,000	495,230
Nourriture réglementaire pour bestiaux	66,590		66,590		551,900		551,900
Total	66,590		66,590		551,900		551,900
Sous-produits d'élévateur					62,470		62,470
Total					62,470		62,470

Statisticien

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus «Mutual» de Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	14,940-40		14,940-40		2,974-40	38,979-30	41,954-10
Du nord n° 2	18,929-00		18,929-00			19,716-50	19,716-50
Du nord n° 3	157,089-40		157,089-40		126,033-20	131,123-50	257,157-10
N° 4	140,702-30	4,685-40	145,388-10		64,055-40	147,119-40	211,175-20
N° 4 spécial		7,072-00	7,072-00				
N° 5	160,332-10	4,272-50	164,605-00		81,377-50	135,956-40	217,334-30
N° 6	150-546-30	1,083-00	151,629-30		13,033-20	161,138-20	174,171-40
Fourrages	74,774-30	2,115-50	76,890-20		6,604-00	27,051-20	33,655-20
Du nord n° 1, rej	21,849-20		21,849-20				
Du nord n° 2, rej	10,496-40		10,496-40				
Du nord n° 3, rej	11,317-50	1,094-20	13,332-10			2,632-20	2,632-30
N° 4, rej	5,355-30		5,355-30				
N° 5, rej	1,133-40		1,133-40				
N° 6, rej	1,059-30		1,059-30				
Fourrager, rej							
N° 4 spéc., rej		1,093-30	1,093-30				
Du nord n° 1, carié	1,122-00		1,122-00				
Du nord n° 2, carié	2,186-30		2,186-30		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 3, carié	2,523-40	1,098-20	3,622-00				
N° 4, carié	1,262-50		1,262-50				
N° 6, carié	327-00	4,658-20	4,985-20			3,075-10	3,075-10
Fourrager, carié		1,081-10	1,081-10				
N° 4, rej., carié		258-20	258-20				
Du nord n° 3, rej., carié, mêlé, échauf	1,028-30	2,190-00	3,218-30			936-20	936-20
N° 5, rej., carié, mêlé et échauf		988-00	988-00				
S.C. du nord n° 1, coriace	5,413-50		5,413-50				
S.C. du nord n° 2, coriace	5,576-20	1,004-00	6,580-20				
S.C. du nord n° 3, coriace	15,977-20	1,621-20	17,598-40				
S.C. n° 4, coriace	9,677-10	25,536-10	35,213-20				
S.C. n° 5, coriace	24,972-10		24,972-10				
S.C. n° 6, coriace	13,320-00	2,014-30	15,334-30				
S.C. fourrager, coriace	11,636-20	5,276-10	16,912-30				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace	830-20		830-20				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	917-50	1,632-50	2,550-40				
S.C. n° 5, coriace et acrié		631-30	631-30				
S.C. n° 6, coriace et carié et carié	2,015-50		2,015-50				
S.C. fourrager, coriace	978-20	557-20	1,535-40				
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé et échauf	606-00	1,047-30	1,653-30				
S.C. four., rej., cor., mêlé et échauf		1,306-50	1,306-50				
S.C. n° 5, rej., cor., carié, mêlé et échauf	250-50		250-50				
S.C. rej., cor., mêlé, échauf., charbon, gravier, escarbilles	95-30		95-30				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National» de Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
S.C. n° 1, coriace	1,066-00		1,066-00				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauffé	1,336-40		1,336-40		1,348-30		1,348-30
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé	1,547-30		1,547-30				
N° 4, rej., mêlé et échauffé	914-10	1,040-20	1,954-30			1,885-30	1,885-30
N° 5, rej., mêlé et échauffé		1,935-30	1,935-30			6,934-30	6,934-30
N° 6, rej., mêlé et échauffé	1,098-00	4,564-50	5,662-50		4,345-00	3,465-20	7,510-20
Fourrager, rej., mêlé et échauffé	1,140-00		1,140-00		11,592-20	6,600-00	18,192-20
Fourrager, rej., mêlé et échauffé		4,398-50	4,398-50				
Du nord n° 2, rej., mêlé, brûlé	767-00		767-00		2,183-30		2,183-30
Du nord n° 2, rej., mêlé, brûlé, escarbilles	1,490-00	333-30	1,823-30				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier et brûlé	2,709-50		2,709-50				
Du nord n° 2, rej., mêlé à du pétrole		1,045-00	1,045-00				
Du nord n° 1, rej., mêlé à du sable et du gravier		1,009-00	1,009-00				
Du nord n° 1, rej., mêlé à des escarbilles		1,378-40	1,378-40				
Du nord n° 3, rej., mêlé, escarbilles, gravier	1,064-00		1,064-00				
Du nord n° 3, rej., brûlé et gravier	1,587-20		1,587-20				
Du nord n° 3, rej., mêlé, gravier et escarbilles		50-50	50-50				
N° 4, rej., mêlé à du charbon et du poussier	258-20		258-20				
N° 4, rej., mêlé à du sable et du gravier		881-00	881-00				
N° 5, rej., mêlé, brûlé		721-30	721-30				
Fourrager, rej., mêlé, brûlé					2,566-40		2,566-40
N° 6, rej., mêlé à du pétrole						2,200-00	2,200-00
Cond n° 1		1,817-20	1,817-20				
Cond. n° 2		963-10	963-10				
Cond. n° 1, mêlé et échauffé		1,029-20	1,029-20				
Cond. brûlé	436-40		436-40				
Echantillon		18,280-10	18,280-10				
De Californie n° 2		473-40	473-40				
Total	884,661-20	112,215-10	996,876-30		317,214-50	688,515-30	1,005,730-20
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	57,075-30		57,075-30		2,585-00	104,245-17	101,660-17
C. n° 4 de l'ouest	144,838-18		144,838-18		2,572-24	227,470-10	230,042-34
Fourragère	55,010-00		55,010-00			5,342-14	5,342-14
Rej	34,642-34	2,642-14	37,285-00			29,705-30	29,705-30
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	24,625-14	1,257-04	25,882-18				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	27,188-46	1,362-04	28,551-02				
Fourragère, coriace	1,410-30	1,492-24	2,903-06				
Rej., coriace	7,543-46		7,543-46			2,667-24	2,667-24
Rej., coriace en échauffement	1,763-06		1,763-06				

APPENDICE No 3

S.C. rej., coriace et échauffé	1,024-38		1,024-38				
S.C. fourrager, coriace et carié	1,131-02		1,131-02				
Total	356,254-24	6,753-46	363,008-22		-12-24	369,430-47	369,418-23
Avoine—							
C. n° 2 de l'Ouest	21,354-14		21,354-14		32,671-06	3,572-22	36,243-28
C. n° 3 de l'Ouest	29,804-29		29,804-29		24,900-20		24,900-20
Fourragère n° 1, ex.	113,985-10		113,985-10		102,089-14	24,393-28	126,483-08
Fourragère n° 1	270,021-24	5,929-24	275,951-14		225,973-28	25,780-30	251,754-24
Fourragère n° 2	298,963-07		298,963-07		214,735-20	186,249-14	400,985-00
Rej.	59,510-08	3,785-10	63,295-18		3,882-12	5,382-32	9,265-10
S.C. n° 2, de l'Ouest, coriage	5,841-06	4,905-00	10,746-06				
S.C. n° 3, de l'Ouest, coriace	1,934-24	1,928-08	3,862-32				
S.C. Fourragère n° 1, ex., coriace	31,403-28	1,935-30	33,339-24		6,107-12		6,107-12
S.C. Fourragère n° 1, coriace	102,329-24	4,13.-26	106,461-16		8,694-04	9,441-06	18,135-10
S.C. Fourragère n° 2, coriace	51,289-18	1,640-20	52,930-04		1,697-32	3,294-04	4,992-02
S.C. rej., coriace	15,441-26		15,441-26				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor., en échauff		1,879-04	1,879-04				
S.C. fourragère n° 1, cor., en échauff		1,892-62	1,892-62				
S.C. fourragère n° 1, ex., cor., en échauff		12,232-12	12,232-12				
S.C. fourragère n° 2, cor., en échauff	2,564-31		2,564-31				
S.C. rej., cor., mêlée et échauffée	18,386-06	16,474-04	34,860-10		3,600-00		3,600-00
S.C. rej., cor., mêlée, échauff. en échauff	10,679-20	34,454-04	45,133-24				
S.C. cond., coriace, mêlée, échauff	3,591-16	2,141-92	5,733-08				
S.C. cond., coriace, échauff. et en échauff	5,789-14		5,789-14				
S.C. cond., coriace, en échauff	934-04		934-04				
S.C. cond., coriace, échauffée	1,451-16		1,451-16				
S.C. cond., coriace					1,900-00		1,900-00
S.C. rej., coriace, mêlée de charbon	72-02		72-02				
Rej., mêlée, échauffée	20,260-10	54,728-18	74,988-28		23,400-00	3,546-06	26,946-06
Rej., gravier	1,934-24		1,934-24			1,941-06	1,941-06
Rej., escarbilles de charbon	147-32		147-32				
Cond.	1,505-10	5,429-24	6,935-00		7,482-12		7,482-12
Cond. et échauffée	1,402-32		1,402-32				
Cond., mêlée et échauffée		8,516-06	8,516-06				
Echantillon		3,548-18	3,548-18				
Fourragère n° 1, mêlée d'escarbilles	252-12		252-12				
Total	1,070,833-05	165,552-32	1,236,406-03		657,134-24	263,603-12	920,737-02
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	5,319-12		5,319-12			4,047-09	4,047-09
C. n° 2 de l'ouest	6,601-00		6,601-00			8,905-46	8,905-46
C. n° 3 de l'ouest	1,416-12		1,416-12			1,530-02	1,530-02
Rej	919-46		919-46				
S.C. C. n° 1 du N.-O., coriace	379-00		379-00				
C. n° 1 du N.-O. rej., mêlée et échauffé		1,176-00	1,176-00			1,176-29	1,176-29
Rej., mêlé et échauffé	31-34		31-34				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National» de Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
Rej., mêlé de charbon	9-16	....	9-16	....	....	....	....
Rej., mêlé de poussière et de pétrole	9-06	....	9-06	....	....	....	....
Total	14,685 14	1,176-00	15,861-14			15,639-30	15,659-30
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	113-06		113-06	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	690-00	....	690-00	....	....	....	....
Rej., mêlé d'ergot	....	1,130-00	1,130-00	....	....	....	....
Total	803-06	1,130-00	1,933-06			....	....
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé	1,768,250	2,138,280	3,906,530	....	299,020	62,590	361,610
Criblures	60,710		60,710		269,100	836,690	1,105,790
Rognures	118,560	479,320	597,880	....	259,270	91,500	350,770
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	....	....	....	....	153,690	153,690
Sous-produits d'élévateurs	51,000	282,620	333,260			100,000	100,000

....
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé «Paterson» de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	13,203-20		9,345-30	22,548-20				
Du nord n° 1	550,838-50	800-10	985-50	552,624-50	635,061-00	53,759-40	28,368-30	717,189-10
Du nord n° 2	252,511-20		1,546-10	254,057-30	165,643-00	28,775-00	18,671-50	213,089-50
Du nord n° 3	376,654-10		15,128-50	391,783-00	381,396-00	38,836-30	20,316-30	440,549-00
Du nord, n° 3, carié			210-40	210-40				
N° 4	194,343-00	1,041-10	286,064-00	481,448-10	800,722-30	41,683-20	17,848-30	860,254-20
N° 4, spéc			8,499-20	8,499-20				
N° 5	105,633-30	7,309-40	233,922-50	346,866-00	352,511-50	60,857-40	27,255-50	440,625-20
N° 5, spéc			7,725-50	7,725-50				
N° 6	89,704-10	20,163-10	107,554-40	217,422-00	65,000-00	18,573-00	86,915-40	170,488-40
N° 6, spéc			4,320-10	4,320-10				
Fourrager	32,340-40	44,249-00	27,188-00	103,777-40			3,773-00	3,773-00
Du nord n° 1, rej	36,759-30		3,237-30	39,997-00			3,041-40	3,041-40
Du nord n° 2	8,458-50		1,090-10	9,549-00			1,007-20	1,007-20
Du nord n° 3	7,796-20		1,191-30	8,987-50			3,766-10	3,766-10
N° 4, rej	5,947-40	7,698-10	4,056-10	17,702-00			4,719-00	4,719-00
N° 4, rej., spéc			1,821-00	1,821-00				
N° 5, rej						2,323-20		2,323-20
N° 5, rej., spécial			834-30	834-30				
Fourrager, rej						1,100-00		1,100-00
Du nord n° 1, rej. a/c fumée			1,497-30	1,497-30				
N° 6, rej., a c fumé			1,379-40	1,379-40				
Du nord n° 1, carié	4,330-30			4,330-30			6,861-00	6,861-00
Du nord n° 2, carié	2,548-10			2,548-10				
Du nord n° 3, carié	2,660-50			2,660-50			9,542-00	9,542-00
N° 4, carié	1,128-30	8,206-00	2,508-30	11,843-00		1,533-20	20,143-20	21,676-40
N° 4, spécial, carié			11-00	11-00				
N° 5, carié	657-40	12,249-10	1,100-10	13,907-00			11,682-10	11,682-10
N° 6, carié	850-30	2,431-10	1,030-30	4,312-10		1,100-00		1,100-00
Fourrager, carié	1,075-30	1,011-30		2,087-00				
Du nord n° 2, rej., carié	2,583-20	7,131-40		9,715-00				
Du nord n° 3, rej., carié	739-30	2,048-00		2,787-30				
N° 5, rej., carié, mêlé, et échauffé			470-40	470-40				
N° 2, rej., carié, mêlé, brûlé	335-40			335-40				
N° 2, carié cond						1,533-20		1,533-20
S.C. du nord n° 1, coriace	18,019-20		71,188-10	89,207-30				
S.C. du nord n° 2, coriace	16,469-30		44,764-30	61,234-00				
S.C. du nord n° 3, coriace	18,343-00	970-40	38,859-40	58,173-20				
S.C. n° 4, coriace	15,400-50	2,228-10	20,193-20	37,822-20				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
S.C. n° 4, spéc., coriace			972-30	972-30				
S.C. n° 5, coriace	6,966-20	7,136-40	15,780-00	29,883-00				
S.C. n° 5, spéc., coriace			439-00	439-00				
S.C. n° 6, coriace	10,648-40	2,573-10	7,804-50	21,026-40				
S.C. fourrager, coriace			1,564-10	1,564-10				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace	355-30	4,619-40	984-30	5,959-40				
S.C. du nord, n° 2, rej., coriace	2,935-10		2,728-40	5,663-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	1,062-00		5,460-40	6,522-40				
S.C. n° 4, rej	3,397-20	1,056-00	3,720-50	8,174-10				
S.C. n° 6, rej., coriace	721-30		1,049-00	1,770-30				
S.C. du nord n° 1, coriace, carié			1,044-30	1,044-30				
S.C. n° 4, coriace et carié	979-00			979-00				
S.C. n° 5, cariace et carié	910-50	1,349-10	8-30	2,268-30				
S.C. n° 6, coriace et carié			646-50	646-50			2,516-40	2,516-40
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé, échauffé	984-40	2,125-50		3,110-30				
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé, échauffé	635-00			635-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé, échauffé	2,320-50			2,320-50		1,350-00		1,350-00
S.C. n° 4, erj., coriace, mêlé, échauffé	373-50		2-30	376-20				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé d'escarbilles			166-10	166-10				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé, échauffé	1,452-40		182-50	1,635-30				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé, brûlé			739-50	739-50				
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé, échauf., en échauf	1,287-20			1,287-20				
S.C. n° 4, rej., cro., mêlé de goudron	1,074-40			1,074-40				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier		4,695-50		4,695-50				
S.C. du nord, rej., cor., mêlé, échauffé			191-00	191-00				
Du nord n° 1, rej., mêlé, échauffé			819-10	819-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier			1,912-00	1,912-00				
Du nord, n° 2, rej., mêlé et échauffé			403-30	403-30				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé			1,078-50	1,078-50		4,500-00		4,500-00
N° 4, rej., mêlé et échauffé	3,131-40			3,131-40		7,426-40		7,426-40
N° 5, rej., mêlé et échauffé	977-20			977-20		1,100-00		1,100-00
N° 6, rej., mêlé et échauffé	184-00		25-20	209-20				
Fourrager, rej., mêlé et échauffé	799-10		339-10	1,138-20		1,076-40		1,076-40
Du nord n° 1, rej., mêlé et brûlé		1,766-20		1,766-20		1,551-00		1,551-00
Du nord n° 2, rej., mêlé, brûlé		1,006-50		1,006-50				
Du nord n° 3, rej., mêlé, brûlé						1,200-00		1,200-00
N° 4, rej., mêlé et brûlé		901-00		901-00		1,000-00		1,000-00
N° 5, rej., mêlé et brûlé			36-20	36-20				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier		397-50		397-50				
N° 4, rej., mêlé de gravier		3,570-50		3,570-50				

N° 4., rej., mêlé de gravier	....	649-40	....	649-40	....	....	....	....
N° 2, cond	556-50	....	....	556-50	....	....	....	....
Cond., fort carié	....	....	190-20	190-20	....	....	....	....
Echantillon	1,013-20	21,383-10	....	22,396-30	....	....	....	....
N° 2, R.H.A	1,347-50	....	....	1,347-50	....	....	....	....
N° 2, R.H.A	891-20	....	....	891-20	....	....	....	....
N° 2, R.H.A	940-50	....	....	940-50	....	....	959-30	959-30
De Californie n° 1	252-20	....	1,421-10	1,673-30	....	....	....	....
Total	1,805,534-10	170,769-40	947,338-30	2,923-642-20	2,400,334-20	269,279-30	267,388-40	2,937,002-30
Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	85,158-08	8,449-14	....	93,607-22	78,972-32	37,500-00	28,987-22	145,460-20
C. n° 3 de l'ouest	58,330-00	14,712-22	7,373-31	80,416-19	....	10,323-18	5,753-08	16,076-26
Four. n° 1, ex	125,613-18	7,701-06	9,966-06	143,280-30	177,564-24	52,132-12	41,870-00	271,567-02
Four. n° 1	226,676-19	40,347-22	6,351-26	273,375-33	22,575-00	189,955-30	21,660-00	234,190-30
Four. n° 2	342,247-03	106,308-18	89,265-00	537,820-21	982,490-00	152,104-04	250,936-26	1,385,530-30
Rej	150,654-32	219,063-18	414,839-19	784,558-01	96,500-00	258,017-12	115,869-12	470,386-24
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	8,547-12	49,303-18	18,504-07	76,355-03	....	....	....	....
S.C. C. n° 3, de l'ouest, coriace	15,283-28	29,342-32	30,688-17	75,315-09	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, ex., coriace	21,934-24	19,258-08	75,209-14	116,402-12	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, coriace	84,149-14	29,482-02	49,554-20	163,186-02	....	....	1,561-26	1,561-26
S.C. four. n° 2, coriace	52,768-08	42,643-08	41,941-13	137,352-29	....	2,352-32	....	2,352-32
S.C. coriace	16,221-06	6,118-18	17,322-22	39,662-12	....	4,117-22	....	4,117-22
S.C. four. n° 1, rej., coriace	1,987-12	....	....	1,987-12	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, rej., cor., échauf	1,917-12	....	....	1,917-12	....	....	....	....
S.C. rej., cor., mêlée, échauffée	7,431-18	1,870-30	1,575-30	10,878-10	....	1,941-06	....	1,941-06
S.C. rej., cor., échauf. en échauffement	1,879-14	....	....	1,879-14	....	....	....	....
S.C. cond., coriace, échauffée	1,909-24	....	....	1,909-24	....	....	....	....
Rej., mêlée, échauffée	3,791-26	10,184-24	2,822-16	16,798-32	....	100,976-16	....	100,976-16
Cond	....					5,823-18	....	5,823-18
Cond., échauffée	....	5,085-10		5,085-10			....	....
Echantillon	....	46,725-20		46,725-20			....	....
Rej., mêlée et brûlée		1,469-14		1,469-14				....
Rej., mêlée, échauf., rej,. mêlée de gravier		814-24		814-24				....
Total	1,206,502-06	638,882-02	765,415-17	2,610,799-25	1,358,102-22	815,245-00	466,638-26	2,639,986-14
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	38,904-20	36,390-20	3,311-44	78,606-36		19,750-00	34,198-06	53,948-06
C. n° 4 de l'ouest	115,278-31	72,445-40	121,090-26	308,815-01	364,526-22	99,992-34	83,950-32	548,469-40
Fourragère	33,016-02	209,557-04	42,278-10	214,851-16	....	27,000-00	22,595-20	49,595-20
Rej	29,069-38	116,306-22	28,849-34	174,225-46	56,000-00	23,500-00	30,729-35	110,229-35
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	18,254-03	62,207-26	18,652-38	99,114-19	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	10,546-42	26,501-40	34,346-26	71,395-12		....		....
S.C. fourragère, coriace	4,357-04	2,563-36	18,257-43	25,158-35		....	....	....
S.C. rej., coriace	3,997-04	4,316-32	2,708-16	11,022-04		....	....	
S.C. rej., cor., mêlée et échauffée	1,342-34	1,730-30	455-20	3,528-36	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauffée	....	3,039-28	1,100-20	4,140-00	....	1,666-32	....	1,666-32
Echantillon	....	7,079-38		7,079-38				
Total	254,766-34	542,139-38	274,031-37	1,070,938-13	420,526-22	171,909-18	171,473-45	763,909-37

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Paterson », de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	54,440-27		54,440-27		13,084-16	29,207-53	42,292-13
C. n° 2 de l'Ouest	5,055-12		5,055-12			6,027-49	6,027-49
C. n° 3 de l'Ouest	722-14		722-14		1,599-51	15,531-13	17,131-08
Rej.	803-10		803-10				
Rej. mêlé à du blé brisé	1,134-24		1,134-24				
S.C. n° 1 du N.-O., coriace	2,493-00		2,493-00				
S.C. n° 2 de l'Ouest, coriace	2,460-02		2,460-02				
S.C. n° 1 du N.-O., rej., coriace, mêlé, échauffé	1,443-29		1,443-29				
Cond., coriace					1,520-20		1,520-20
C. n° 1 du N.-O., rej., mêlé, échauffé	346-18		346-18				
Cond.	6-34		6-34				
Echantillon		44-26	44-26				
Totaux	68,905-13	44-26	68,949-38		16,204-31	50,767-03	66,971-34
Seigle—							
C. n° 1 de l'Ouest	471-04		471-04				
C. n° 2 de l'Ouest	745-20		745-20		1,735-40	2,198-22	3,934-06
Rej.	2,494-36		2,494-36				
S.C. n° 2 de l'Ouest, coriace	405-36		405-30				
C. n° 2 de l'Ouest, mêlé à du blé échauffé	516-14		516-14				
Totaux	4,632-48		4,632-48		1,735-40	2,198-22	3,934-06

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Grain mêlé	1,358,850	1,415,580	1,230 22	2,897,452	.	146,500	....	146,500
Criblures	119,760	402,850	9,070	531,680	...	2,529,170	169,000	2,698,170
Rognures	179,560	298,800	....	478,360	....	180,000	....	180,000
Sous-produits d'élévateur	.....	195,450	9,100	204,550	....	60,000	184,150	244,150

....
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Roy», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	4,285 30		4,285 30			9,605-00	9,605-00
Du nord n° 2	10,701-50		10,701 50			10,178-00	10,187-00
Du nord n° 3	104,841 20		104,841-20		10,092-00	25,439 30	35,531-30
N° 4	57,570-50	4,128-40	61,699-30		6,527-00	180,742-40	187,269-40
N° 5	47,288-40		47,288-40		8,515-01	52,554-10	61,069-20
N° 6	38,347-00		38,347-00		1,100-00	12,081-40	13,181-40
Fourrager	10,957 10		10,957 10		2,198-30	880-00	3,078 30
Du nord n° 1, rej	1,450 20		1,450 20				
Du nord n° 2, rej	1,663 30		1,663-30			1,007-20	1,007-20
Du nord n° 3, rej	2,429 30		2,429-30				
N° 5, rej	1,275 40		1,275-40				
N° 4, carié						2,033-40	2,033-40
S.C. du nord n° 1, coriace	7,337 20		7,337 10			1,100-00	1,100-00
S.C. du nord n° 2, coriace	11,435 40		11,435 40				
S.C. du nord n° 2, coriace	8,066 40		8,066 40				
S.C. n° 4, coriace	4,472 10		4,472 10				
S.C. n° 5, coriace	5,180-10		5,180-10			1,931-30	1,931-30
S.C. n° 6, coriace	7,387-00		7,387 00				
S.C. n° 6 spéc. coriace		1,153-50	1,153-50				
S.C. fourrager, coriace	1,072-30		1,072-30				
S.C. no 5, rej., coriace	1,629-20		1,629 30		1,100 00		1,100-00
S.C. du nord n° 2, cor. carié	1,009 40		1,009 40				
S.G. du nord n° 4, échauffement	631-20		631 20				
S.C. du nord n° 1, coriace cond		1,029-20	1,029 20				
S.C. cond. coriace					1,029-20		1,029-20
Du nord n° 3, rej., mêlé, échauffé	483-10		483 10				
Echantillon		1,115-00	1,115 00				
N° 2 R.H.A	1,634-20		1,634-20			1,100-00	1,100-00
Total	331,150-40	7,426-50	338,577 50		30,562-00	298,662-30	329,224-30
Rognures		59,670	59,670		59,670	60,000	119,670
Total		59,670	59,670		59,670	60,000	119,670
Nourriture réglementaire pour bestiaux						81,000	81,000
Total						81,000	81,000

APPENDICE No 3

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	9,605-20	25,005-10	34,610-30		25,983 13	3,673-23	29,657-12
C. n° 3 de l'ouest	12,631 26		12,631-26		7,384-24		7,384-24
Fourragère n° 1, extra	26,829-14		26,829-14		38,499-14		38,499-14
Fourragère n° 1	74,272 12		74,272-12		71,383-00	1,874-24	73,262-24
Fourragère n° 2	59,591 16	5,874 24	65,466 06		55,435-00		55,435-00
Rej	11,477-22		11,477-22		40,532-22		40,532-22
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	771-16		771-16		1,947 02		1,947-02
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	10,651-16		10,651-16		1,800 00		1,800-00
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	10,262-02		10,262 02		2,151 26		2,151-26
S.C. fourragère n° 1, coriace	33,810-20		33,810-20		20,536 30		20,636 30
S.C. fourragère n° 1, coriace	27,635 00		27,655 00		20,575 30		20,575-30
S.C. rej., coriace	2,786-06		2,786-06		2,967-02		2,967-02
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	1,854 04		1,854-04		12,746-06		12,746-06
S.C. Cond. coriace, mêlée et échauffée	1,845 20		1,845 20				
S.C. fourragère n° 2, cor., humide, cariée	102 02		102 12				
Rej., mêlée et échauffée	3,682-22		3,628 22		7,680-00		7,680 00
Total	287,809-24	30,880-00	318,689-24		309,727-04	6,548-18	351,275-22
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest						1,351-22	1,351-22
C. n° 4 de l'ouest	4,920-10		4,920 10		687-24	7,131-30	7,819-06
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	2,578-36		2,578-36				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	2,101-22		2,101 22			1,736-44	1,736-44
S.C. fourragère, coriace	688-36		688 36				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor. humide	786-22		786 22				
Total	11,075 30		11,075 30		627-24	10,220 00	10,907-24
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	69,300	213,160	282,460		363,930		363,930
	69,300	213,160	282,460		363,930		363,930
Criblures					292,550	128,850	421,400
Total					292,500	128,850	421,400

....
Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Superior », de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	2,417-40		2,417-40				
Du nord n° 1	45,263-10		45,263-10		49,066-50		49,066-50
Du nord n° 2	47,380-00		47,380-00		44,438-20	6,110-50	50,549-10
Du nord n° 3	27,518-50		27,518-50		18,760-50	5,533-20	24,294-10
N° 4	81,315-10	1,093-20	82,408-30		60,783-30	116,657-20	177,440-50
N° 5	57,987-40		57,987-40			18,853-20	12,853-20
N° 6	16,631-20		16,631-20		3,133-20	46,483-20	49,616-40
Fourrager	6,676-20	20,603-00	27,279-20		17,000-00		17,000-00
N° 4 spéc		1,200-20	1,200-20				
N° 5 spéc	737-10		737-10				
Rej. 3 nor	1,327-10		1,327-10				
N° 4 rej					3,102-00		3,102-00
Fourrager carié		1,011-20	1,011-20				
Du nord n° 2, rej., carié	1,335-40		1,335-40				
Du nord n° 3, carié, rej., mêlé et échauffé		936-30	936-30				
N° 4 rej., carié, mêlé et échauffé					3,133-20		3,133-20
N° 5 rej., carié, mêlé et échauffé					4,700-00		4,700-00
N° 6 rej., czrié, mêlé et échauffé		413-30	413-30				
Du nord n° 3, carié, mêlé d'escarbilles	1,055-40		1,055-40				
S.C. du nord n° 1, coriace	3,512-10		3,512-10				
S.C. du nord n° 2, coriace	10,128-30		10,128-30		1,566-40		1,566-40
S.C. du nord, n° 3, coriace	5,768-10		5,768-10		4,700-00		4,700-00
S.C. n° 4, coriace	7,020-50	7,709-10	14,730-00				
S.C. n° 4, coriace	2,527-50	7,690-20	10,218-10				
S.C. n° 5, spéc., coriace		737-30	737-30				
S.C. n° 6, coriace	2,113-20	7,594-20	9,707-40				
S.C. fourragère, coriace	5,928-10	3,027-10	8,955-50				
S.C. du nord, n° 1, rej., coriace	669-20		669-20				
S.C. du nord, n° 2, rej., coriace	1,105-50		1,105-50				
S.C. n° 6, carié, coriace		1,360-40	1,360-40				
S.C. du nord n° 2, coriace rej., mêlé, échauffé	2,578-30	1,687-30	4,266-00		1,566-40		1,566-40
S.C. du nord n° 3, rej. cor. mêlé, échauffé	1,421-00	1,920-40	3,341-40		3,133-20		3,133-20
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé, échauffé en échauffement	1,436-40		1,436-40				
S.C. n° 4, coriace, mêlé et échauffé	2,361-00	2,163-20	4,524-20		2,666-40		2,666-40
S.C. n° 4, rej., coriace, échauffé	492-50		492-50				
S.C. n° 5, rej., coriace, mêlé, échauffé	1,301-00	1,579-40	2,880-40		8,933-20		8,933-20
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé, échauffé					1,566-40		1,566-40
S.C. fourragère, rej., cor., mêlé, échauffé					1,566-40		1,566-40
N° 2 coriace cond	1,587-20		1,587-20		1,566-40		1,566-40
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauffé	2,930-00	4,588-00	7,518-00		1,542-50		1,542-50

APPENDICE No 3

Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé	6,104-50	3,877-40	9,982-30	....	1,566-40	....	1,566-40
N° 3 rej., mêlé, échauffé	10,772-00	6,765-10	17,537-10	....	28,241-20	....	28,241-20
N° 4 rej., mêlé, échauffé	1,072-30	13,820-40	14,893-10	....	36,192-00	1,566-40	37,758-40
N° 4 rej. spéc., mêlé, échauffé	411-40	....	411-40	....	....	....	....
N° 5 rej., mêlé et échauffé	....	2,965-50	2,965-50	....	10,833-20	....	10,833-20
N° 6 rej., mêlé et échauffé	....	1,098-40	1,098-40	....	....	....	....
Rej., fourragère, mêlé et échauffé	1,350-20	....	1,350-20	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé d'escarbilles	....	1,119-10	1,119-10	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé d'escarbilles	2,620-00	....	2,620-00	....	....	....	....
Du nord n° 2, mêlé de gravier	....	5,305-20	5,305-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, mêlé de sable et de gravier	....	11-40	11-40	....	....	....	....
N° 1 cond	1,101-50	....	1,101-50	....	....	....	....
Echantillon	....	27,229-40	27,229-40	....	....	....	....
Total	365,961-30	127,510-40	493,472-10	....	309,761-00	189,204-50	498,965-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	12,890-00	5,320-10	18,210-10	....	50,770-30	1,941-06	52,712-02
C. n° 3 de l'ouest	20,541-26	....	20,541-26	....	36,037-12	9,372-32	45,410-10
Fourragère n° 1, extra	12,217-12	....	12,217-12	....	13,935-00	....	13,935-00
Fourragère n° 1	45,306-16	3,837-32	49,144-14	....	46,733-08	5,817-12	52,550-20
Fourragère n° 2	34,309-14	29,367-22	63,677-02	....	73,058-28	7,764-24	80,823-18
Rej	19,877-22	56,892-12	76,770-00	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	8,089-04	38,725-10	46,814-14	....	1,941-06	....	1,941-06
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	....	12,754-24	12,754-24	....	....	....	....
Fourragère n° 1, extra, coriace	3,883-08	24,799-04	28,682-12	....	1,500-00	....	1,500-00
S.C. fourragère n° 1, coriace	11,267-12	34,682-12	45,949-24	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 2, coriace	15,904-24	27,526-06	43,430-30	....	....	....	....
S.C. rej., coriace	....	13,983-08	13,983-08	....	....	....	....
S.C. rej., cor., mêlé, échauffée et en échauffement	1,864-14	....	1,864-14	....	1,941-06	....	1,941-06
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	2,569-04	2,707-22	5,276-26	....	....	....	....
Rej. mêlée et échauffée	2,222-02	27,231-16	29,453-18	....	1,941-06	....	1,941-06
Cond	....	2,018-18	2,018-18	....	3,882-12	....	3,882-12
Humide, échauffée, cond	....	1,722-12	1,722-12	....	....	....	....
Echantillon	....	13,242-32	13,242-32	....	....	....	....
Total	190,942-22	294,812-02	485,754-24	....	231,741-06	24,896-06	256,637-12
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	....	....	....		1,750-00	....	1,750-00
C. n° 4 de l'ouest	....	2,323-26	2,323-26	....	8,625-00	2,625-00	11,250-00
Fourragère	4,312-04	1,851-42	6,163-46	....	11,858-06	....	11,858-06
C. n° 3 de l'ouest, coriace	573-34	793-36	1,367-22	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	6,418-06	3,289-18	9,707-24	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	2,346-12	1,161-12	3,507-24	....	....	....	....
S.C. rej., coriace	3,761-12	1,269-28	5,030-40	....	1,375-00	....	1,375-00
S.G. rej., coriace, mêlée et échauffée	1,070-20		1,070-20		....	....	
Echantillon	....	4,847-44	4,847-44		....		....
Rejetée	12,134-38	6,342-46	18,477-36	....	33,958-16		33,958-16
Total	30,616-30	21,880-12	52,496-42	....	57,566-22	2,625-00	60,191-22

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Superior», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch.de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Lin—							
C. n° 3 de l'ouest	26-55						
Rej. mêlé à du blé brisé	163-55						
Total	190-54		190-54				
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest		663-02					
Rej. mêlé à de l'ergot					1,029-06		1,029-06
Echantillon		736-14					
Total		1,399-16	1,399-16		1,029-06		1,029-06
	liv.	liv.	liv.		liv.		liv.
Grain mêlé	589,550	1,036,740	1,626,290		629,000		629,000
Criblures	193,090	484,230	677,310		785,240	159,180	944,420
Rognures	171,850		171,850		264,000		264,000

Statisticien.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé Western 'G', de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Bioss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1		1,323-10	1,323-10				
Du nord n° 2	9,216-50		9,216-50			2,522-20	2,522-20
Du nord n° 3	422,909-40	2,512-20	425,422-00	33,867-10		3,300-00	37,167-10
N° 4	295,368-10	44,822-10	340,190-20	856,303-30	326,166-40	183,789-10	1,376,259-20
N° 4 Spécial	576-40		576-40				
N° 5	16[illegible],119-50	61,946-10	228,066-00	29,042-00			29,042-00
N° 5 Spécial		998-00	998-00				
N° 6	76,400-10	46,494-50	122,895-00			2,550-10	2,550-10
N° 6 Spécial	474-00	1,029-20	1,503-20				
Fourrager	9,677-50	23,030-40	32,708-30	3,000-00	6,874-50		9,874-50
Du nord n° 1, rej	3,767-10		3,767-10				
Du nord n° 2, rej	3,010-30		3,010-30				
Du nord n° 3, rej	5,616-50		5,616-50				
N° 4, rej	5,322-10	11,520-50	17,843-00				
N° 4 Spécial, rej		1,102-30	1,102-30				
N° 5, rej		1,260-40	1,260-40				
Du nord n° 1, carié	2,676-00		7,676-00				
Du nord n° 2, carié	3,310-20	680-30	3,990-50				
Du nord n° 3, carié	3,256-10	12-00	3,268-10				
N° 4, carié	1,035-30	21,021-50	22,057-20				
N° 5, carié	427-30	6,700-40	7,128-10				
N° 6, carié	1,029-00	1,006-10	2,035-10				
Du nord n° 2, rej., carié		988-20	988-20				
Du nord n° 1, carié, coriace	19,677-00		19,677-00				
Du nord n° 2, coriace	23,517-10		23,517-10				
S.C. n° 3, coriace	[illegible]	22,237-30	76,736-[illegible]				
S.C. n° 4, coriace	13,228-30	15,886-10	29,114-40			68-30	68-30
S.C. n° 5, coriace	23,407-50	20,158-40	43,566-30				
C.S. n° 6, coriace	6,797-[illegible]	5,716-40	12,514-00				
S.C. four., cariace	2,[illegible]	[illegible],593-40	6,332-20				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace	1,467-10	1,075-40	2,542-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	1,080-10		1,080-10				
S.C. n° 4, rej., coriace		5-10	5-10				
S.C. du nord n° 1, coriace, carié	1,077-40		1,077-40				
S.C. du nord n° 2, coriace, carié	1,016-00		10,016-00				
S.C. du nord n° 3, coriace, carié	1,416-40		1,416-40				
S.C. n° 4, coriace, carié		915-10	945-10				
S.C. n° 5, coriace, carié	1,130-40		1,130-40				
S.C. four., coriace, carié		979-20	979-20				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
Blé—fin	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
S.C. n° 6, carié, mêlé, échauffé					2,343-00		2,343-00
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé et échauffé	766-40	11-50	778-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauffé	3,028-10	940-00	3,968-10		1,566-40		1,566-40
S.C. n° 4, cor., mêlé et échauffé	386-30	1,335-10	1,721-40		4,222-20		4,222-40
S.C. n° 6, cor., mêlé et échauffé		313-50	313-50				
S.C. n° 5, rej., cor., échauf	2,798-40	1,413-10	4,211-50				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauffé	928-00		928-00				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauffé	63-00		63-00				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé et échauffé							
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauffé							
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé d'amande							
S.C. du nord n° 3, cor. en échauffement	1,143-00		1,143-00				
S.C. n° 4, cor., hum. en échauf	863-50		863-50				
S.C. du nord n° 1, coriace, cond		1,069-40	1,069-40				
S.C. du nord n° 2, coriace, humide, cond							
S.C. du nord n° 2, coriace, en échauff	282-10		282-10				
S.C. n° 1 H.R.A., cor., hum., rej., mêlé, échauffé		1,491-40	1,401-40				
S.D., coriace, mêlé d'amandes gâtées, cond	639-20		639-20				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier, cond	1,158-40	1,333-30	2,492-10				
S.C. du nord n° 2, humide, cond	257-20		257-20				
Du nord n° 2, cond	24-50	969-50	994-40			269-00	269-00
Du nord n° 2, humide, cond		512-50	512-50				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauffé	1,168-50		1,168-50				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé	4,145-00		4,145-00		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé	3,715-50		3,715-50				
N° 4, rej., mêlé et échauffé		350-00	350-00		2,119-00		2,119-00
N° 5, rej., mêlé et échauffé		1,327-50	1,327-50		990-20		990-00
N° 6, rej., mêlé et échauffé		518-20	518-20		11,674-40		11,674-40
S.C. four., cor., mêlé et échauffé	580-00		580-00		8,912-30	1,375-00	10,287-30
Echantillon		53,585-30	53,585-30				
De Californie n° 3	1,388-00		1,388-00				
Du nord n° 3, H.A.R.	2,652-10		2,652-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier		1,380-00	1,380-00				
Du nord n° 2, rej., mêlé de charbon		1,037-30	1,037-30				
N° 4, rej., mêlé, brulé		82-20	82-20				
Divers						24-50	24-50
Total	1,181,838-20	375,030-40	1,556,869-00	932,212-40	365,969-40	193,899-00	1,492,081-

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	....	19,945-20	19,945-20	39,986-17	....	....	39,986-17
C. n° 3, de l'ouest	2,140-30	2,001-26	4,142-22	....	4,705-30	....	4,705-30
Four. n° 1, extra	9,834-24	19,137-32	28,972-22	25,000-00	24,529-14	20,645-10	70,174-24
Fourragère n° 1	9,770-20	....	9,770-20	....	84,296-26	3,392-22	87,689-14
Fourragère n° 2	9,819-24	70,799-24	80,619-14	....	4,769-24	....	4,769-24
Rejetée	9,110-30	29,838-18	38,949-14	....	....	5,025-00	5,025-00
C. n° 2 de l'ouest, coriace	....	11,908-18	11,908-18	....	....	....	....
C. n° 3 de l'ouest, coriace	....	1,170-30	1,170-30	....	....	....	....
Four. n° 1, extra, coriace	....	20,302-02	20,302-02	....	....	....	....
Four. n° 1, coriace	....	21,263-28	21,263-28	....	....	....	....
Four. n° 2, coriace	46-16	9,294-04	9,340-20	....	....	....	....
Cond., hum., échauf., en échauf	1,969-04	....	1,969-04	....	....	2,137-32	2,137-32
Echantillon	....	14,896-06	14,896-06	....	....	....	....
Total	42,692-12	220,559-04	263,251-16	64,986-17	118,301-26	31,200-30	214,489-05
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	586-12	1,361-42	1,948-06	....	....	....	....
C. n° 4 de l'ouest	2,400-30	141,926-32	144,327-14	187,574-08	....	12,698-26	200,272-34
Fourragère	1,279-18	9,940-20	11,219-38	....	....	20,602-34	20,602-34
Rejetée	280-20	55,541-22	55,821-42	....	....	1,067-14	1,067-14
C. n° 3 de l'ouest, coriace	3,152-34	....	3,152-34	....	....	1,258-36	1,258-36
C. n° 4 de l'ouest, coriace	1,923-46	1,285-00	3,208-46	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	661-32	983-36	1,645-20	....	....	....	....
S.C. four., hum., coriace	615-10	....	615-10	....	....	....	....
S.C. cond., coriace, échauf., en échauf	....	206-22	206-22	....	....	....	....
Echantillon	....	2,655-30	2,655-30	....	....	....	....
Total	10,900-10	213,901-12	224,801-22	187,574-08	....	35,627-14	223,201-22
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Nourriture règlementaire pour bestiaux	65,480	....	65,480	....	15,840	27,720	43,560
Sous-produits d'élévateur	59,830	84,050	143,880	....	340,720	....	340,720

COMMISSION DES GRAINS DE CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantité de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Western", de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1917-18

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	1,077 39	....	1,077-39	....	....	3,287-48	3,287-48
C. n° 2 de l'ouest	617 43	....	617-43	....	....	1,759-44	1,759-44
C. n° 3 de l'ouest	....	....	....	....	....	308-16	308-16
S.C. C. n° 1 du N.-O., coriace	639-10	....	639-10	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	336 18	....	336 18	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,562.11	....	1,562-11	....	....	....	....
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor., en échauf	493-10	....	493-10	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'O., cor., échauf., en échauf	595 38		595 38				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, en échauf	284 33		284 33				
S.C. C. n° 2 de l'O., rej., cor., échauf., mêlé						356 34	356-34
S.C. n° 2 de l'ouest, rej., *mêlé, échauffé*	372 12		372 12			285-03	285-03
S.C. C. n° 2 de l'O., rej., cor., mêlé en échauffé	134 31		134 31			19-10	19-10
Rej., mêlé à du blé brisé							
Total	6,113-21	....	6,113-21	....	....	6,016-43	60,16-43
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	....	1,400-40	1,572-08	....	1,580-30	....	1,580 30
C. n° 4 de l'ouest, cor	171-24	....	....	....	....	....	....
Grain mêlé	liv. 553,060	liv. 1,444,730	liv. 1,977,790	liv. 846,000	liv. 805,470	liv. 3,031,830	liv. 4,683,300
Criblures	liv. 792,070	liv. 511,980	liv. 1,304,050	liv. 199,130	liv. 1,836,930	liv. 112,500	liv. 2,148,560
Rognures	....	liv. 108,030	liv. 108,030	....	....	liv. 61,750	liv. 61,750

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RAPPORT ANNUEL de la manutention des grains aux élévateurs terminus privés, Winnipeg, Fort-William et Port-Arthur

ANNÉE DE RÉCOLTE 1918-19

TABLE DES MATIÈRES

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Anchor», de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1918-19.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—		
Du nord n° 1	1,132-20	....
N° 5	50-40	....
Du nord n° 3, carié	63-50	....
S.C. n° 6, coriace, carié	425-30	....
S.C. cond., coriace, brûlé	....	46,333-20
Cond. n° 1, échauffé	....	2,200-00
Cond. n° 2, échauffé	....	1,100-00
Cond. échauffé	....	26,166-40
Cond. endommagé par le feu	....	15,766-40
Total	1,672-20	91,566-40
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	68,522-32	40,020-10
C. n° 3 de l'ouest	144,429-24	36,476-16
Four. n° 1, extra	104,136-16	46,558-18
Four. n° 1	166,695-10	160,510-30
Four. n° 2	181,798-28	38,457-22
Rejetée	74,149-24	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	21,327-12	1,846-16
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	23,145-30	1,910-30
S.C. four. n° 1, extra, coriace	28,136-06	5,823-18
S.C. four. n° 1, coriace	92,974-24	19,270-20
S.C. four. n° 1, hum	1,775-10	....
S.C. four. n° 2, coriace	31,715-20	5,823-18
S.C. rejetée, coriace	9,203-08	....
S.C. four. n° 1 ex. cor. en échauffement	2,014-04	....
S.C. four n° 1, cor. en échauffement	1,995-10	....
S.C. four n° 2, cor. en échauffement	3,665-30	....
S.C. rej., cor., mêlée, échauffée	3,765-00	....
S.C. rej., cor., mêlée, échauff., en échauff	4,182-02	....
S.C. cond., coriace	....	6,100-00
S.C. cond., coriace, échauffée	4,482-32	....
Rej., échauffée	4,875-00	....
Rej., mêlée de gravier et d'escarbilles	40-10	....
Cond	....	6,882-12
Total	973,031-26	369,681-06
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	24,283-36	12,665-30
C. n° 4 de l'ouest	32,170-10	57,782-04
Rej	5,886-22	3,250-00
Fourragère	15,177-14	6,706-04
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,583-36	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	2,603-16	5,208-16
S.C. four., coriace	674-28	....
Total	82,379-18	85,612-04

APPENDICE No 3

ÉLÉVATEUR TERMINUS PRIVÉ «ANCHOR»

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Lin—		
Cond	628-42	....
Seigle—		
C. n° 2 de l'ouest	1,289-36	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, en échauf	1,327-38	....
Total	2,616-18	....
Grain mêlé—	liv.	liv.
Orge et avoine folle	39,620	73,480
N° 3	301,670	....
Grain mêlé	151,210	....
Seigle et blé	92,120	92,150
Avoine et avoine folle	327,830	....
Blé et lin	....	66,000
Cond. échauffé, brûlé	....	508,000
Total	912,450	739,630
	liv.	liv.
Criblures	2,181,890	185,700

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu par l'élévateur terminus privé «Paterson», de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1918-19.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—		
Dur n° 1	2,168-40	1,096-40
Du nord n° 1	281,721-40	353,684-30
Du nord n° 2	224,129-30	218,055-20
Du nord n° 3	92,517-40	98,012-50
N° 4	42,501-10	40,250-30
N° 5	19,842-20	22,674-00
N° 6	15,466-50	23,001-10
Fourrager	5,162-30	11,885-50
Du nord n° 1, rej	30,251-00	4,094-10
Du nord n° 2, rej	17,411-50	4,241-10
N° 4	3,865-00	1,197-20
Du nord n° 3, rej	3,989-10	....
N° 5 rej	2,417-50	....
Du nord n° 1, carié	1,240-30	....
Du nord n° 2, carié	2,085-10	2,806-50
Du nord n° 3, carié	1,011-40	3,333-20
Du nord n° 3, rej., carié	1,197-30	....
S.C. du nord n° 1, coriace	6,855-20	....
S.C. du nord n° 2, coriace	6,231-30	....
S.C. du nord n° 3, coriace	3,234-40	....
S.C. n° 4, coriace	2,467-20	....
S.C. n° 5, coriace	1,438-30	....
S.C. fourrager, coriace	854-10	....
S.C. n° 4, coriace	984-20	....
S.C. n° 5, humide	1,037-40	....
S.C. n° 6, humide	504-20	....
S.C. fourrager, hum	2,392-00	....
S.C. du nord n° 2, rej., coriace	3,582-00	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	1,029-50	....
S.C. du nord n° 1, coriace, carié	1,391-20	....
S.C. n° 5, coriace, carié	471-30	....
S.C. n° 6, coriace, carié	985-10	985-10
S.C. n° 6, hum., carié	541-30	....
S.C. fourr., rej., hum., mêlé, échauf., en échauf	2,134-20	1,067-40
S.C. four., rej., coriace, carié, mêlé, échauf., ou échauf	1,039-10	1,039-10
Total	784,489-40	787,525-40
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	29,720-10	45,916-06
C. n° 3 de l'ouest	38,901-06	15,945-30
Four. n° 1, ex	27,199-04	45,094-04
Four. n° 1	59,689-04	30,002-22
Four. n° 2	87,948-18	147,329-24
Rejetée	14,098-08	65,258-28
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	2,979-04	2,000-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	5,438-06	....
S.C. four. n° 1, extra, coriace	20,372-02	....
S.C. four. n° 1, coriace	27,216-16	9,800-00
S.C. four. n° 2, coriace	21,701-06	17,740-30
S.C. rej., coriace	5,733-28	....
S.C. rej., coriace, mêlée, échauffée	1,910-10	5,600-00
S.C. cond., hum., en échauffement	1,424-24	....
Echauffée	....	3,529-14
Total	344,332-12	388,217-32

ÉLÉVATEUR TERMINUS PRIVÉ «PATERSON»

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	113,457–34	138,132–34
C. n° 4 de l'ouest	60,388–16	72,636–12
Rejetée	34,496–12	9,958–16
Fourragère	32,256–42	26,384–38
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	12,001–02	1,333–36
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	6,932–14	2,750–00
S.C. rej., coriace	1,440–30	1,440–30
S.C. four., coriace	2,716–12	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, hum	1,515–10	
Total	265,204–28	252,636–22
Lin—		
C. n° 1 du N.-O.	1,150–40	1,150–40
C. n° 3 de l'ouest	1,569–26	1,595–20
S.C. C. n° 1 du N.-O., coriace	....	192–38
S.C. C. n° 2 de l'ouest, hum	115–30	....
Total	2,835–40	2,938–42
Seigle—		
C. n° 2 de l'ouest	10,024–46	11,411–14
Rejeté	8,649–26	2,418–32
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	3,592–48	1,922–18
S.C. rej., coriace	831–34	2,500–00
Rej., mêlé d'ergot	....	3,067–48
Total	23,148–42	21,320–00
Grain mêlé—	liv.	liv.
N° 2	....	1,220
N° 3	87,120	68,000
Avoine et avoine folle	701,230	61,200
Orge et avoine folle	115,700	...
Total	904,050	130,420
	liv.	liv.
Criblures	1,456,680	2,078.950
	Boiss.	Boiss.
Maïs	....	184–16

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Black », au cours de l'année de récolte (1er sept. 1918 au 24 mars 1919)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	1,039-00	....	1,039-10	....	1,100-00	1,333-20	2,433-20
Du nord n° 2	10,367-40	....	10,367-40	....	2,666-40	2,900-00	2,566-40
Du nord n° 3	200,688-30	....	200,688-30	154,137-00	36,966-40	11,877-30	202,981-10
N° 4	295,600-00	1,344-30	296,944-30	362,366-10	39,400-00	69,177-10	470,943-20
N° 5	217,329-20	8,796-10	226,126-30	83,707-50	26,333-20	57,360-10	167,401-20
N° 6	119,451-40	14,604-30	134,056-10	25,934-50	3,133-20	177,931-40	206,999-50
Fourrager	27,033-00	53,672-40	80,705-40	....	....	26,820-10	26,820-10
N° 4, rej	1,001-40	....	1,004-40	....	....	....	....
Du nord n° 3	1,168-00	....	1,168-00	....	....	1,158-00	1,158-00
N° 4, carié	1,085-00	1,119-50	2,204-50	....	....	1,090-40	1,090-40
N° 5, carié	1,158-10	....	1,158-10	....	....	990-00	990-00
S.C. du nord n° 1, cor	5,988-10	....	5,988-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor	17,274-20	1,126-40	18,401-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor	14,624-10	3,053-20	17,677-30	....	....	2,200-00	2,200-00
S.C. n° 4, cor	25,478-50	10,170-10	35,649-00			5,642-50	5,642-50
S.C. n° c, cor	26,958-00	4,772-00	31,730-00	....	1,100-00	4,629-10	5,729-10
S.C. n° 6, cor	28,281-40	14,539-00	43,820-40			34,558-00	34,558-00
S.C. fourrager, cor	13,310-00	8,801-20	22,111-20			3,344-40	3,344-40
S.C. n° 5, cor., carié	1,284-40	....	1,284-40	....	....	....	....
S.C. n° 6,m cor., carié	....	1,302-00	1,302-00	....	....	1,299-30	1,299-30
S.C. n° 6, rej., coriace	571-00		571-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé, échauf	....	....	....	....	2,000-00	....	2,000-00
Du nord n° 3, rej., mêlé, brûlé	....	....	....	....	1,566-40	....	1,566-40
Total	1,010,696-20	123,302-10	1,133,998-30	626,145-50	114,266-40	402,312-50	1,142,725-20
Avoine—							
Fourragère n° 1	943-08	....	943-08	....	....	8,344-04	8,344-04
Fourragère n° 2	4,269-24	....	4,269-24	....	....	....	....
Rej	5,405-00	....	5,405-00	....	....	1,741-06	1,741-06
Total	10,617-32	....	10,617-32	....	....	10,085-10	10,085-10
Seigle—							
Rej	1,205-40	....	1,205-40	....	....	....	....
					liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	....	....	....	....	....	95,570	95,570

APPENDICE No 3

Criblures	....	....	....	....	346,970	79,850	426,820
Rognures	....	69,990	69,990	....	....	54,610	54,610
Nourriture règlementaire pour bestiaux	....	....	....	....	....	6,600	6,600
Sous-produits d'élévateurs	....	....	....	....	....	129,210	129,210

Note.—Cet élévateur a été détruit par un incendie le 24 mars 1919.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Bole», au cours de l'année de récolte (1er septembre 1918 au 31 août 1919)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	1,049-20		1,049-20		1,072-30		1,072-30
N° 4						769 50	769-50
N° 6						1,454-40	1,454-40
Fourrager		649-10	649-10				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé, brûlé	398-00		398-00				
Echantillon		636-50	636-50				
Total	1,447-20	1,286-00	2,733-20	....	1,072-30	2,224-30	3,297-00
Avoine							
C. n° 2 de l'ouest	....	5,551-06	5,551-06	....	3,882-12	....	3,882-12
C. n° 3 de l'ouest	110,39-04	....	11,039.04	....	2,484-14	....	2,484-14
Fourragère n° 1, extra		4,000 20	4,000 20				
Fourragère n° 1	7,968-08	....	7,968-08	....	1,941.06	....	1,941-06
Fourragère n° 2	24,457-02	62,910-22	87,367-24	....	11,647-02	....	11,647-02
Rej	5,355 00	112,192 32	117,547 32		1,117-22	....	1,117-22
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	2,420-10	13,478-18	15,898-28	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, extra, coriace	3,153-28	9,277-12	12,431-06				
S.C. fourragère n° 1, coriace	1,846-26	15,380-20	17,227-12				
S.C. fourragère n° 2, coriace	1,742 32	15,061 16	16,804 14		3,794-04		3,794-04
S.C. rej., coriace	1,954-24	6,194-14	8,149-04				
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf	1,668-08	3,582-22	5,250-30				
S.C. four. n° 2, coriace, échauf						1,968 18	1,968-1'
S.C. cond., coriace, échauf	1,447-12		1,447 12				
S.C. cond., coriace, en échauffement		8,059-14	8,059-14			2,037 32	2,037 32
S.C. cond., coriace					3,882 12		3,882-12
S.C. cor., mêlée, échauf., en échauf		1,585 30	1,585 30				
Rej., mêlée, échauf	1,973 08	26,806-26	28,780-00	....	46,181-06	4,000-00	50,181-06
Cond		2,154 04	2,154-04				
Cond., mêlée, échauffée		8,162-12	8,162-12	....	....	....	....
Echantillon		21,957 22	21,957 22				
Totaux	65,026-26	316,356-18	381,383-10	....	74,930-10	8,006-16	82,936-26

Orge—							
C. n° 3 de l'ouest			1,723-36		1,730-30		1,730-30
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,723-36		451-32				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	451-32						
Total	2,175-20		2,175-20		1,730-30		1,730-30
Grain mêlé	liv. 70,530	liv. 1,002,350	liv. 1,072,880	liv.	liv. 49,500	liv.	liv. 49,500
Rognures	liv. 455,240	liv. 430,530	liv. 885,770		liv. 68,000		liv. 68,000
Nourriture réglementaire pour bestiaux					liv. 15,840		liv. 15,840

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé de la «Canadian Feed Manufacturing Company», au cours de l'année de récolte 1918-19

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1						2,902-50	2,902-50
Du nord n° 2						1,469-20	1,469-20
Du nord n° 3	8,227-20	14,886-40	23,114-00		9,008-40	41,597-50	50,606-30
N° 4	17,743-20	20,355-10	38,099-00			34,205-10	34,205-10
N° 5	15,644-10	10,794-00	26,438-10			9,110-20	9,110-20
N° 6	25,054-40	22,966-10	48,020-50			72,994-00	72,994-00
Fourrager	3,107-20	1,838-40	4,946-00			2,227-20	2,227-20
Du nord n° 3, rej	1,008-50		1,008-50				
S.C. n° 4, coriace	1,096-50		1,096-50				
S.C. du nord n° 3, coriace	2,131-20	2,420-20	4,551-40				
S.C. n° 5, coriace	3,787-30	2,549-20	6,336-50				
S.C. n° 6, coriace	6,030-50	5,436-00	11,466-50			1,409-20	1,409-20
S.C. fourrager, coriace	2,555-10		2,555-10				
N° 5, rej., mêlé et échauffé						1,233-40	1,235-40
N° 6, rej., mêlé et échauffé		3,608-00	3,608-00			2,546-20	2,546-20
N° 5, rej., carié, mêlé, échauffé		144-20	144-20				
Cond		604-40	604-40				
Total	86,387-20	85,903-50	172,291-10		9,008-40	169,698-10	178,706-50
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest					1,956-16	8,232-12	10,188-28
Fourragère n° 1, extra	2,173-28		2,173-28		3,853-18	360-00	4,213-18
Fourragère n° 1	4,067-02		4,067-02		42,827-22	3,624-24	46,452-12
Fourragère n° 2	11,067-02	45,005-20	56,072-22		98,347-02	23,007-12	121,354-14
Rej		37,350-20	37,350-20		7,957-02	2,195-30	10,152-32
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,963-28	7,919-14	9,883-08				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace		2,218-28	2,218-28				
S.C. fourragère n° 1 ex., coriace		6,247-22	6,247-22				
S.C. four. n° 1, coriace		19,658-28	19,658-28				
S.C. four. n° 2, coriace	1,829-24		1,829-24				
S.C. rej., coriace		5,702-12	5,702-12				
Echantillon, coriace		2,020-00	2,020-00				
Rej., mêlé et échauf.	3,888-08	38,765-10	42,653-18				
Echantillon		1,804-04	1,804-04		7,472-32		7,472-32
Total	24,989-24	166,692-22	191,682-12		162,414-24	37,420-10	199,835-00

Orge—							
C. n° 4 de l'ouest	1,245-40	8,237-44	9,483-36	......	35,040-20	1,762-44	36,803-16
Fourragère	2,976-32	25,811-12	28,787-44	......	...	....	....
Rej.	4,065-20	17,475-24	21,540-44	......	2,744-08	....	2,744-08
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	....	1,719-08	1,719-08	..	......	....	....
S.C. fourragère, coriace	....	4,168-16	4,168-16	..	......	....	....
S.C., rej., coriace	1,198-26	9,439-28	10,638-06	....	..	....	....
S.C. C. n° 3 de l'o., cor., rej., mêlée et échauffé	....	2,387-04	2,387-04	...	.	....	....
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	....	1,510-20	1,510-20	....	..	....	....
Echantillon	....	1,130-20	1,130-20	....	....	....	....
Total	9,486-22	71,879-32	81,366-06	..	37,784-28	1,762-44	39,547-24
Lin—							
C. n° 2 de l'ouest	805-41		805-41			....	....
C. n° 3 de l'ouest	17-08		17-08	.	....	....	....
Cond.	26-52		26-52	.	....	....	....
Total	849-45		849-45	....		....	....
Maïs		3,678-32	3,678-32	..	...	..	....
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé	....	714,110	714,110	....	....	103,510	103,510
Criblures	381,120	2,345,740	2,726,860	....	1,084,520 600 sacs (poids non officiellement déterminé)	....	1,084,520 600 sacs (poids non officiellement déterminé)
Rognures	111,810	451,340	563,150	....	108,780	71,480	180,260
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	3,995,000	3,995,000	....	61,860	146,010	207,870
Sous-produits d'élévateur	74,120	315,160				.	....

3—133½

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Davidson & Smith», au cours de l'année de récolte (du 14 septembre au 21 décembre 1918 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	400,871-20		400,871-20	567,331-40			557,331-40
Du nord n° 2	137,675-50		137,675-50	80,519-20			80,519-20
Du nord n° 3	86,668-40		86,668-40	47,381-00			47,381-00
N° 4	40,553-00		40,553-00	40,420-00			40,420-00
N° 5	16,129-50		16,129-50		20,900-00		20,900-00
N° 6	10,436-00		10,436-00				
Du nord n° 1, rej	17,070-10		17,070-10				
Du nord n° 2, rej	5,905-10		5,905-10				
Du nord n° 3, rej	1,174-50		1,174-50				
N° 5, rej	1,523-00		1,523-00				
Du nord n° 2, carié	1,954-50		1,954-50			5,991-40	5,991-40
Du nord n° 3, carié	2,148-10		2,148-10				
N° 4, carié	966-40		966-40				
N° 5, carié						1,738-20	1,738-20
N° 6 carié						1,084-10	1,084-10
De Californie n° 2, carié	1,456-10		1,456-10			2,883-20	2,883-20
De Californie n° 3, carié	1,478-40		1,478-40				
Du nord n° 1, coriace	5,129-30		5,129-30				
S.C. du nord n° 2, coriace	4,920-00		4,920-00				
S.C. du nord n° 3, coriace	9,335-40		9,335-40				
S.C. n° 5, coriace	2,590-50		2,590-50				
S.C. n° 6, coriace	946-10		946-10				
S.C. du nord n° 2, carié	1,975-10		1,975-10				
S.C. de Californie n° 2	1,095-10		1,095-10				
Total	752,003-50		752,003-50	725,652-00	20,900-00	11,697-30	758,249-30
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	8,787-22		8,787-22				
C. n° 3 de l'ouest	13,029-14		13,029-14		4,588-08		4,588-08
Fourragère n° 1, extra	1,824-14		1,824-14		315,400-00		315,400-00
Fourragère n° 1	4,352-12		4,352-12		219,917-22		219,917-22
Fourragère n° 2	14,685-40		14,685-40		76,752-32		76,752-32
Rej	3,918-08		3,918-08				
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	719-24		719-24				
S.C. fourragère n° 2, extra, coriace	1,945-10		1,945-10				
Rej., mêlée et échauffée					4,235-10		4,235-10
Total	49,263-08		49,263-08		620,894-04		620,894-04

Orge—							
C. n° 3 de l'ouest, extra	1,392-24		1,392-24		1,364-28		1,364-28
C. n° 3 de l'ouest	24,496-38		24,496-38		2,945-30		2,945 30
C. n° 4 de l'ouest	19,339-18		19,339-18				
Fourrager	4,016 22		4,016-22				
Rej	14,611-42		14,611-42				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	4,827 34		4,827-34				
S.C. C. n° 3 de l'ouest cor. et en échauff	1,675-10		1,675-10				
Total	70,359-44		70,359-44		4,310-10		4,310-10
Seigle—							
C. n° 3 de l'ouest	1,940-00		1,940-00				
Total	1,940-00		1,940-00				
Maïs						boiss. 91,890	boiss. 91,890
Grain mêlé	liv. 12,870				liv.		liv.
Criblures					867,250		867,250
Sous-produits d'élévateur					391,750		391,750

Note.—Cet élévateur n'a été exploité comme élévateur terminus privé que pendant une partie de l'année de récolte.

COMMISSION DE GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Raveyers», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er sept. 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par C. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	4,752-20		4,752-20				
Du nord n° 1	509,932-30		509,932-30	651,043-30	97,181-20	3,117-40	751,345-30
Du nord n° 2, ancien	199,197-20		199,197-20		33,216-40	4,361-50	37,578-30
Du nord n° 2, nouveau	2,780-40		2,780-40				
Du nord, n° 3, ancien	220,843-40		220,843-40	145,220-30	89,629-20	44,184-10	270,034-00
Du nord n° 3, nouveau	3,715-10		3,715-10				
N° 4	188,158-00	11,759-20	199,917-20	10,571-00	76,885-20	74,962-10	162,418-30
N° 5, ancien	97,387-30	17,787-50	115,175-20	18,535-30	42,433-20	83,130-20	144,099-10
N° 5, nouveau	1,116-10		1,116-10				
N° 6	63,195-10	4,677-50	67,873-00			57,150-20	57,150-20
Fourrager	9,183-20	2,143-00	11,326-20		1,106-40	996-20	2,103-00
Du nord n° 1, rej.	19,271-30	9,103-50	28,375-20				
Du nord n° 2, ancien, rej.	10,355-10		10,355-10				
Du nord n° 2, nouveau, rej.	[illegible]		1,021-30				
Du nord n° 3, rej.	2,495-30		2,495-30				
N° 4, rej.	2,789-20	1,088-50	3,875-10				
N° 6, rej.		1,564-40	1,564-40				
S.C. du nord n° 1, coriace	10,907-40	988-40	11,896-20				
S.C. du nord n° 2, coriace	3,846-00		3,846-00				
S.C. du nord n° 3, coriace	17,743-00		17,743-00			4,788-40	4,788-40
S.C. n° 4, coriace	11,007-30	1,969-10	12,976-40			1,100-00	1,100-00
S.C. n° 5, coriace	11,588-30		11,588-30			5,290-40	5,290-40
S.C. fourrager, coriace	9,969-10	2,629-10	12,598-20			9,755-10	9,755-10
S.C. n° 4, rej.	2,385-00	989-20	3,374-20			1,032-40	1,032-40
S.C. n° 4, rej., coriace	918-50		918-50				
Du nord n° 1, rej., mêlé de sable de gravier	1,125-30		1,125-30				
N° 5 rej., mêlé et brulé	965-20		965-20				
Total	1,406,989-20	84,699-10	1,491,688-30	855,370-30	331,455-10	289,900-30	1,476,726-40
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	14,141-26		14,141-26		24,026-16	1,764-24	25,791-06
C. n° 3 de l'ouest	53,707-22		53,707-22		56,929-14		56,929-14
Fourragère n° 1, extra	18,898-08	4,064-14	22,962-22		43,579-14	1,941-06	45,520-20
Fourragère n° 1	37,612-02	33,048-08	70,660-10		70,479-14		70,479-14
Fourragère n° 2	125,494-04	14,795-10	140,289-14		91,288-28		91,288-28
Rej.	16,020-30	2,800-10	18,821-06				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	6,897-02	2,109-24	9,006-26				

S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	6,391-26	1,991-14	8,386-06	....	....	2,000-00	2,000-00
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	17,264-01	15,17[illegible]	32,442-12	. .		....	....
S.C. fourragère n° 1, coriace	12,845-10	42,267-22	55,112-32	....	....	....	....
S.C. fourragère, n° 2, coriace	19,015-30	18,975-30	[illegible]	....	....	....	....
S.C. rej., coriace	....	....		33,467-22	....	....	33,467-22
S.C. rej. coriace, mêlée et échauf	....	1,999-24	1,999-24	....	2,117-22	....	2,117-22
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace, en échauf	1,660-30	.	1,660-30	.	....	....	....
S.C. fourragère n° 2, coriace en échauf	1,728-08	1,968-18	[illegible]	....	....	....	....
S.C. cond. coriace	....	1,646-26	1,646-26		....	....	....
Rej. mêlée et échauffée	1,787-22	3,614-24	[illegible]-12	25,322-02	....	....	25,322-02
Cond.	...	1,928-08	1,928-08	....	....	....	....
Echantillon	....	15,647-12	15,647-12	....	....	....	....
Total	333,465-26	162,039-14	495,505-00	58,789-24	288,421-06	5,705-30	352,916-26
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest (ajoutée l'orge nouvelle)	123,850-31 / 1,322-38	....	123,850-31 / 1,322-38	86,801-12	79,281-12	5,536-32	171,619-08
C. n° 4 de l'ouest	97,345-45	....	97,345-45	62,459-28	71,421-28	2,940-30	136,821-38
Fourragère	23,297-04	....	23,297-04	....	9,970-10	....	9,970-10
Rej.	29,648-26	....	29,648-26	....	18,666-32	2,740-40	21,407-24
Rej. (nouvelle)	977-24	1,46[illegible]	2,[illegible]-12				....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	32,666-32	9,221-42	41,888-26	..			..
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	19,635-10	....	19,635-10		..		..
S.C. fourragère, coriace	1,363-36	7,863-46	9,227-34				..
S.C. fourragère, coriace	11,443-26	5,621-12	17,06[illegible]	.	3,247-44	.	3,247-44
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	....	16,028-06	16,028-06	....	11,345-40	....	11,345-40
Total	346,[illegible]	40,203-46	386,775-36	149,260-40	193,933-2[illegible]	11,218-06	354,412-20
	liv. nette	liv. nette	liv. nette	liv. nette	liv. nette	liv. nette	liv. nette
Grain mêlé	722,0[illegible]	79[illegible]	1,51[illegible]	[illegible],523	1,109,080	.	1,502,600
Criblures	26,000	122,970	148,970		1,027,270	.	1,027,270
Rognures	2,268,910	223,570	2,492,480	584,910	....	....	584,910
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	998,030	998,030	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants», au cours de l'année de récolte (du 1er septembre 1918 au 31 août 1919)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé							
Du nord n° 1	18,655-00		18,655-00		8,000-00	10,552-00	18,552-00
Du nord n° 2	14,366-00		14,366-00		4,866-40	13,996-30	18,863-10
Du nord n° 3	23,857-00	1,461-20	25,318-20		11,600-00	8,717-30	20,317-30
N° 4	56,453-10		56,453-10		10,390-00	62,168-30	72,558-30
N° 5	33,131-00	1,383-50	34,514-50	....	2,666-40	50,635-30	53,302-10
N° 6	27,132-00		27,132-00			33,982-20	33,982-20
Fourrager	4,962-30	59,885-50	64,848-20			32,892-30	32,892-30
Du nord n° 1, rejeté						1,005-40	1,005-40
Du nord n° 2 rejeté	910-50	....	910-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté	1,033-20	....	1,033-20	....	....	....	....
N° 4 rejeté	844-50	....	844-50	....	....	....	....
N° 5, rejeté	....	....	....	....	....	1,312-50	1,312-50
S.C. n° 4, cor	9,870-00	7,104-40	16,974-40			11,164-40	11,164-40
S.C. n° 5, cor	13,733-10	1,197-10	14,929-20			8,519-50	8,519-50
S.C. n° 6 cor	11,807-30	2,535-30	14,343-00			5,473-20	5,473-20
S.C. fourrager, cor	2,776-10	27,894-00	30,670-10			39,620-20	39,620-20
Du nord n° 3, carié	590-10		590-10			1,970-20	1,970-20
S.C. n° 5, rej. cor		845-40	845-40				
S.C. n° 4, cor, carié	791-20	....	791-20	....	....		
S.C. du nord n° 3 rejeté, cor. mêlé et échauffé	....	2,035-00	2,035-00	....	....		
S.C. n° 6, rejeté cor. mêlé et échauffé	....	870-30	870-30	....	1,067-00		1,067-00
N.G. Four. rej. cor. mêlé et échauffé					29,865-00		29,865-00
S.C. n° 6 rejeté cor. mêlé, échauffé, et en échauf		1,129-20	1,129-20		1,067-00		1,067-00
S.C. n° 6 cor. en échauf		1,816-30	1,816-30				
S.C. fourragère cor. en échauf	1,170-10		1,170-10				
S.C. n° 5 cor. mêlé à des débris	1,569-00		1,569-00				
Du nord n° 2, rejeté, mêlé et échauffé	479-30		479-30				
Du nord n° 3, rejeté, mêlé et échauffé		863-10	863-10				
Du nord n° 4, rep. mêlé et échauf						2,121-00	2,121-00
Fourrage rejeté, mêlé et échauf		987-00	987-00				
Du nord n° 1, rejeté mêlé et échauf		1,266-40	1,266-40				
Du nord n° 3 mêlé, échauffé, mêlé de gravier et d'escarbilles		876-10	876-10				
Fourrage rejeté, mêlé, échauf et en échauf	1,124-20		1,124-20				
Echantillon	....	4,858-40	4,858-40	....	....	....	....
Total	225,257-00	117,011-00	312,268-00		69,522-20	284,132-50	353,655-10

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest		28,737-02	28,737-02		23,294-04		23,294-04
C. n° 3 de l'ouest		24,775-00	24,775-00				
Four. n° 1 extra		16,377-32	16,377-32		9,705-30		9,705-30
Fourragère n° 1	4,299-24	34,375-00	38,674-24		7,764-24		7,764-24
Fourragère n° 2	5,573-28	41,783-18	47,357-12		13,588-08	1,941-06	15,529-14
Rej		8,308-28	8,308-28				
S.C. C. n° 2, de l'ouest, cor		7,474-32	7,474-32			1,363-08	1,363-08
S.C. four, n° 1 extra, cor		4,054-24	4,054-24				
S.C. four. n° 1, cor		4,716-16	4,716-16				
S.C. rej. cor	2,005-10		2,005-10				
S.C. C. n° 3 de l'ouest cor. échauf. mêlée		1,782-12	1,782-12				
S.C. four. n° 1 ex. cor. en échauf		1,793-20	1,793-20				
S.C. four. n° 1, cor. en échauf		1,672-22	1,672-22				
Four. n° 2, cor. rej. mêlée de gravier		1,881-16	1,881-16				
Rej. mêlée et échauf	1,825-10	5,684-24	7,510-00		12,529-14		12,529-14
Cond		1,937-02	1,937-02				
Echantillon		23,831-06	23,831-06				
Total	13,704-04	209,186-16	222,890-20		66,882-12	3,304-14	70,186-26
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest						1,680-40	1,680-40
C. n° 4 de l'ouest	724-18		724-18			7,101-10	7,101
Fourragère	1,151-12	1,497-04	2,648-16			−1,829-08	−1,829-08
Rej	1,362-34	1,315-00	2,677-34			6,240-10	6,240-10
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	704-18		704-18				
S.C. C. n° 3 de l'O. cor. en échauf	1,726-12		1,726-12				
S.C. rej. cor. échauf. et en échauf	488-26		488-26				
Sample		1,468-46	1,468-46				
Total	6,157-24	4,281-02	10,438-26			13,193-04	13,193-04
Lin—							
C. n° 3 de l'Ouest	42-32		42-32				
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	109,680	1,530,030	1,639,710		268,500	165,340	433,840
Criblures	51,630		51,630		82,600		82,600
Rognures	548,720	558,120	1,106,840				
Nourriture réglementaire pour bestiaux	19,660	278,300	297,960			11,450	11,450
Sous produits d'élévateur		134,070	134,070				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Muirhead», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités [illegible] reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités [illegible] expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	99,623-50		[illegible]		98,433-20	7,367-10	105,800-30
Du nord n° 2	23,554-30		23,554-30		20,433-20	1,629-40	22,063-00
Du nord n° 3	55,981-40		55,981-40		19,900-00	21,992-30	41,892-30
N° 4	62,394-20		62,394-20		31,966-40	51,566-10	86,532-50
N° 5	35,143-20		35,143-20		11,600-00	41,792-20	53,392-20
N° 6	34,463-40		34,463-40			86,404-00	86,404-00
Fourrager	7,421-20	8,581-30	[illegible]		6,433-20	3,656-00	10,089-20
Du nord n° 3						5,196-20	5,196-20
N° 4 rej						3,236-00	3,236-00
N° 4 carié	695-10		695-10			987-50	987-50
N° 6 carié	944-00		944-00				
Fourrager, rejeté	877-50		877-50				
S.C. du nord n° 3, cor	1,403-00		1,403-00				
S.C. n° 4 cor	1,073-40	5,121-00	6,194-40				
S.C. n° 5 cor	11,608-00	11,101-40	22,709-40				
S.C. n° 6 cor	17,217-[illegible]	[illegible]	[illegible]				
S.C. fourrager, cor	5,593-10	[illegible]	[illegible]				
S.C. n° 4 cor. carié	1,050-30	558-30	1,609-00			560-20	560-20
S.C. du nord, n° 3 rej. cor. mêlé et échauf	1,522-50		[illegible]			2,036-20	2,036-20
S.C. four. rej. cor. mêlé et échauf	1,010-20		1,010-20		1,011-10		1,011-10
Du nord n° 3, rej. mêlé et échauf	1,398-10		1,398-10				
Du nord n° 3 rej. mêlée et échauf		449-10	449-10				
Du nord n° 3, rej. mêlé de gravier	666-50		666-50				
Total	363,944-00	51,109-20	415,053-20		189,777-50	229,424-40	419,202-30
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	1,739-04		1,739-04		3,792-02	1,740-00	5,532-02
C. n° 3 de l'ouest	3,460-20		3,460-20		3,769-04		3,769-04
Fourr. n° 1	2,952-04		2,952-04				
Four. n° 2	2,633-18	1,941-06	[illegible]		1,673-08	2,735-10	4,408-18
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	2,253-28	1,987-02	[illegible]		2,332,32		2,352-32
S.C. Four n° 2, cor	348-18		[illegible]			364-14	364-14
Cond. coriace en échauf		26,182-22	26,182-22				
Rej. mêlée et échauf		1,970-00	1,970-00		3,882-12		3,882-12
Cond.					13,882-12	1,941-06	15,823-18

Echantillon...	....	5,891-16	5,891-16	....	....	....	....
Rej...	....	....	....	....	1,828-18	....	1,828-18
Total...	13,387-24	37,972-12	51,360-02	....	31,180-20	6,780-50	37,961-16
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest...	9,613-17	....	9,613-17	....	....	62,902-04	62,902-04
C. n° 4 de l'ouest...	7,154-38	2,584-28	9,739-18	....	3,068-16	24,859-08	27,927-24
Four...	1,067-44	....	1,067-44	....	....	514-28	514-28
Rej...	6,788-46	2,745-20	9,534-18	....	7,768-36	5,468-16	13,237-04
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor...	6,844-18	37,947-44	44,792-14	....	1,205-42	....	1,205-42
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor...	8,642-04	9,334-38	17,976-42	....	....	....	....
S.C. Four. cor...	3,012-04	1,552-44	4,565-00	....	....	....	....
Echantillon...	....	3,019-38	3,019-38	....	....	....	....
Total...	43,123-27	57,185-20	100,308-47	....	12,042-46	93,744-08	105,787-06
Seigle— Rej...	1,297-18	....	1,297-18	....	1,375-00	118-42	1,493-42
Grain mêlé...	liv. 276,920	liv. 437,890	liv. 714,810	liv.	liv. 9,020	liv. 372,220	liv. 381,240
Criblures...	....	....	....	....	liv. 273,370	....	liv. 273,370
Rognures...	liv. 232,480	....	liv. 232,480	....	....	liv. 140,040	liv. 140,040
Nourriture réglementaire pour bestiaux...	....	....	....	....	liv. 61,580	....	liv. 61,580
Sous-produits d'élévateurs...	....	....	....	....	....	liv. 82,210	liv. 82,210

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	36,126-50		36,126-50				
Du nord, n° 1 ancien	1,448,196-00	6,265-00	1,454,461-00	1,368,859-10	212,966-40	28,798-20	1,610,624-10
Du nord n° 1, nouveau	21,184-10		21,194-10	4,766-50			4,766-50
Du nord n° 2, ancien	410,190-20	1,629-50	411,820-10	346,760-30	63,933-20	3,300-00	413,993-50
Du nord n° 2, nouveau	27,720-40		27,720-40	11,782-00			11,782-00
Du nord n° 3, ancien	591,738-10	4,739-30	596,477-40	606,320-20	65,000-00	20,947-30	692,267-50
Du nord n° 3, nouveau	7,110-40		7,110-40				
N° 4, ancien	758,406-10	6,089-40	764,495-50	821,229-50	22,233-20	107,482-10	950,945-20
N° 4, nouveau	1,046-10		1,046-10				
N° 5, ancien	352,011-10		352,011-10	293,576-10	39,800-00	96,417-10	429,793-20
N° 5, nouveau	935-30		935-30				
N° 6, ancien	322,397-00		322,397-00	210,905-40	1,100-00	339,763-00	551,768-40
N° 6, nouveau	1,266-30		1,266-30				
Fourrager	79,353-10	40,256-00	119,609-10		3,447-40	9,322-20	12,770-00
Du nord n° 1, rej., ancien	11,986-20		11,986-20			1,100-00	1,100-00
Du nord n° 1, rej., nouveau	1,089-50		1,089-50				
Du nord n° 2, rej., ancien	5,261-10		5,261-10			4,145-50	4,145-50
Du nord n° 3, rej., ancien	9,674-30		9,674-30				
Du nord n° 3, rej., nouveau	2,354-50		2,354-50				
N° 4, rej., ancien	4,441-50	6,128-00	10,569-50			1,333-20	1,333-20
N° 5, rej., ancien	3,534-30		3,534-30				
Du nord n° 1, carié	3,380-50		3,380-50			1,403-20	1,403-20
Du nord n° 3, carié	4,650-10		4,650-10		2,466-40	2,466-40	2,466-40
N° 4, carié	2,746-50		2,746-50			2,304-10	2,304-10
N° 5, carié	3,072-30		3,072-30				
N° 6, carié	2,209-20		2,209-20				
Du nord n° 3, rej., carié	1,115-30		1,115-30				
S.C. du nord n° 1, cor	33,118-30	17,177-50	50,296-20				
S.C. du nord n° 2, cor	36,685-10	23,862-20	60,547-30				
S.C. du nord n° 3, cor	35,644-20	19,363-00	55,007-20				
S.C. n° 4, coriace	47,380-10	35,864-00	83,244-10				
S.C. n° 5, coriace	82,654-00	35,440-00	118,094-00				
S.C. n° 6, coriace	105,078-30	29,666-30	134,745-00	33,741-30		1,000-00	34,741-30
S.C. fourrager, cor	41,635-20	13,795-40	55,431-00		1,100-00		1,100-00
S.C. du nord n° 2, cor., carié	1,081-50		1,081-50				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	524-30		524-30				
S.C. n° 4, cor., carié	539-20		539-20				
S.C. n° 5, cor., carié	563-20		563-20				

APPENDICE No 3

S.C. n° 6, rej., cor., mêlé et échauffé	375-50		375-50			376-10	376-10
S.C. four., rej., cor., mêlé et échauffé	1,098-00		1,098-00		2,500-00		2,500-00
S.C. n° 2, cond., coriace, mêlé et échauf	940-00		940-00			262-50	262-50
S.C. four., cor., en échauf	913-10		913-10				
S.C. four., cor., carié en échauf	438-00		438-00				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé	1,283-30		1,283-30				
N° 6, rej., mêlé et échauf	998-30		998-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé de sable et de gravier	245-10		245-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé et brulé	1,531-20		1,531-20				
Echantillon		7,741-00	7,741-00				
Total	1,505,939-10	248,018-20	1,753,957-30	3,697,942-00	412,081-00	620,422-50	4,730,445-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	49,466-14		49,466-14	19,692-22	35,647-02	16,052-32	71,392-22
C. n° 3 de l'ouest	96,631-26		96,631-26	69,581-06	48,797-02		118,378-08
Fourragère n° 1 extra	37,930-10		37,930-10	4,247-32	53,529-14		59,777-12
Fourragère n° 1	145,492-32		145,492-32	104,821-06	77,705-30	5,647-02	189,174-04
Fourragère n° 2	228,539-16		228,539-16	133,474-04	25,470-20	177,702-32	3[illegible]6,647-22
Rejetée	52,916-32	5,616-16	58,583-14		25,233-10		25,235-10
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	14,453-28		14,453-28		2,223-18		2,223-18
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	26,562-12		26,562-12				
S.C. four. n° 1, extra, coriace	3,087-22		3,087-22				
S.C. four. n° 1, coriace	30,654-14		30,654-14				
S.C. four. n° 2, coriace	34,301-26		34,301-26				
S.C. rejetée, coriace	9,988-18		9,988-18				
S.C. rejetée, cor., mêlée et échauf	3,455-20		3,455-20			1,632-12	1,632-12
S.C. rej., cor., mêlée, échauf. et en échauf	7,495-00		7,495-00				
S.C. four. n° 2, cor., en échauf	3,609-14		3,609-14				
S.C. rej., cor., échauf. et en échauf	1,676-26		1,676-26				
S.C. rej., cor., en échauf	2,090-20		2,090-20				
Rej., mêlée et échauffée	3,545-00		3,545-00			1,923-08	1,923-08
Echantillon					9,705-30		9,705-30
Total	751,898-24	5,616-16	757,515-06	331,817-02	280,314-24	202,958-18	815,090-10
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	47,190-10		47,190-10		18,315-30	40,328-46	58,644-28
C. n° 4 de l'ouest	15,811-16		15,811-16		23,347-24	4,987-04	28,334-28
Fourragère	1,590-10		1,590-10			1,465-30	1,465-30
Rejetée	15,836-12		15,836-12		7,492-14	1,335-20	8,827-34
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	9,010-46	2,011-02	11,022-00				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	3,150-10		3,150-10				
S.C. rejetée, cor	3,089-28		3,089-28				
Total	95,678-36	2,011-02	97,689-38		49,155-20	48,117-04	97,272-24
Lin—							
Rej., mêlé et échauffé	51-34		51-34				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par bateau	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	548,040	54,030	602,070	.....	......	85,900	85,900
Criblures	51,730	....	51,730	237,270	2,117,730	353,630	2,708,680
Rognures	466,970	602,490	1,069,460	....	....	....	....
Nourriture réglementaire pour bestiaux	.	...	.	...	1,168,000	282,140	1,450,140

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	1,424-50	....	1.424-50	....	1,100-00	8,888-40	9,988-40
Du nord n° 2	15,213-30	..	15,213-30	....	3,133-20	10,355-50	13,489-10
Du nord n° 3	140,816-30	6,930-30	147,747-00	....	71,855-00	152,034-10	323,889-10
N° 4	170,845-20	2,199-40	173,045-00	....	56,797-40	141,891-50	198,689-30
N° 5	279,698-40	1,984-10	281,682-50	....	80,616-40	170,381-50	250,998-30
N° 6	289,316-00	2,696-10	292,012-10	....	....	628,892-20	628,892-20
Fourrager	106,239-40	4,247-40	110,487-20	....	7,256-30	7,256-30	7,256-30
Du nord n° 1, rej	1,207-00	....	1,207-00	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	3,625-30	....	3,625-30	....	1,640-40	1,640-40	1,640-40
Du nord n° 3, rej	5,647-20	....	5,647-20	....	....	....	....
N° 4, rej	10,400-50	....	10,400-50	....	....	....	....
N° 5, rej	5,615-50	....	5,615-50	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié	2,233-40	....	2,233-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, carié	2,167-40	....	2,167-40	....	....	....	....
N° 4, carié	6,207-40	....	6,207-40	....	....	....	....
N° 5, carié	2,342-40	....	2,342-40	....	....	....	....
N° 6, carié	1,005-20	....	1,005-20	....	....	968-20	968-20
Fourrager, carié	2,392-50	....	2,392-50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor	3,514-20	....	3,514-20	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace	28,618-50	1,020-30	29,639-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	12,384-40	....	12,384-40	....	....	....	....
S.C. n° 5, coriace	38,942-00	6,360-10	45,302-10	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	77,330-50	2,179-30	79,510-20	....	....	1,100-00	1,100-00
S.C. fourrager, coriace	46,002-30	8,527-10	54,529-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor	959-50	....	959-50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor	503-00	....	503-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor., carié	1,764-00	....	1,764-00	....	....	....	....
S.C. n° 5, cor., carié	4,510-40	1,012-20	5,553-00	....	....	131-30	131-30
S.C. n° 6, cor., carié	5,464-00	....	5,464-00	....	....	....	....
S.C. fourrager, cor, carié	....	1,983-20	1,983-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor., rej., mêlé et échauf	1,383-30	....	1,383-30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor., rej., mêlé et échauf	465-50	....	465-50	....	....	....	....
S.C. four., rej., cor., mêlé et échauf	897-10	1,075-20	1,972-30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de charbon et de glace	42-10	....	42-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de sable et de gravier	....	1,122-30	1,122-30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf., rej., mêlé de gravier	1,255-40	....	1,255-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et en échauf	1,255-00	....	1,255-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier	....	1,104-20	1,104-20	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—fin							
S.C. n° 5, rej., coriace, mêlé de sable et de gravier	....	892-50	892-50				
S.C. n° 6, coriace et en échauffement	732-00		732-00				
S.C. n° 6, cor., mêlé de sable et de gravier		748-20	748-20				
S.C, four., rej., cor., mêlé, brûlé, rej., mêlé de gravier et de pierres	946-20	....	946-20				
S.C. n° 2, coriace et échauf	787-00	....	787-00				
S.C. n° 2, cor., brûlé, mêlé de gravier	1,142-00		1,142-00				
S.C. n° 5, cor., en échauf		1,115-50	1,115-50				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf						1,168-40	1,168-40
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf						2,783-20	2,783-20
Four., rej., mêlé et échauf					2,578-10		2,578-10
Du nord n° 2, rej., mêlé de charbon	1,076-40		1,076-40				
Du nord n° 2, rej., mêlé de sable et de gravier		959-00	959-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé de sable et d'escarbilles	1,031-20		1,031-20				
Du nord n° 3, rej., mêlé de fumier et de gravier	4-00		4-00				
N° 6, rej., mêlé de charbon	....	1,199-10	1,199-10	....	....	1,200-00	1,200-00
N° 2, cond					3,100-00		3,100-00
Blé sauvé		856-00	856-00				
Echantillon		4,349-10	4,349-40				
De Californie n° 2		1,683-10	1,683-10				
De Californie n° 3	457-20		457-20				
S.C. n° 2, coriace, cond	1,444-00		1,414-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier	964-20	....	964-20	....	....	....	....
N° 4, rej., mêlé de gravier	1,148-30	......	1,148-30				
Total	1,281,428-20	34,277-20	1,335,705-40	...	219,180-50	1,128,693-40	1,347,874-30
Avoine—							
C. n° 2, de l'ouest	12,816-06	.....	12,816-06	.....	3,644-14	7,613-08	11,257-22
C. n° 3, de l'ouest	18,056-16	..	18,056-16	.....	3,600-00	11,456-06	15,056-06
Four. n° 1, extra	30,854-14	3,763-18	34,617-32	......	28,600-30		28,600-30
Fourragère n° 1	133,006-32	11,873-18	144,880-16	......	39,032-32	22,997-32	62,030-30
Fourragère n° 2	171,678-18	8,810-10	180,488-28	......	38,288-08	122,912-02	161,200-10
Rej	15,332-12	..	15,332-12	....	...	7,579-24	7,579-24
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	22,938-28	13,055-30	35,994-24	......	...	13,857-12	13,857-12
S.C. C. n° 3 de l'ouest cor	10,096-26	1,901-26	11,998-18	......			
S.C. four. n° 1, extra, coriace	42,874-16	9,376-26	52,251-08	......	......	......	......
S.C. four. n° 1, coriace	59,445-10	5,425-00	64,870-10	......	......	......	......
S.C. four. n° 2, coriace	47,338-15	2,293-08	49,631-26	......		......	......

S.C. rej., cor.	2,031-06		2,031-06				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor., en échauf	3,497-32		3,497-32				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor., en échauf	1,981-06		1,981-06				
S.C. four. n° 1, coriace, en échauf	4,052-12		4,052-12				
S.C. four. n° 2, coriace, en échauf	8,259-14		8,259-14				
S.C. four. n° 1, coriace, rej., mêlée, échauf	45-10		45-10				
S.C. rej., coriace, mêlée, échauffée	8,091-06	1,074-04	9,165-10				
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf., en échauf	8,236-06		8,236-06				
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf., en échauf. et cariée	2,069-04		2,069-04				
S.C. cond., cor., échauf. et en échauf	4,232-12		4,232-12				
S.C. cond., cor., mêlée et échauf	1,831-26		1,831-26				
S.C. cond., cor., en échauf	1,865-10		1,865-10				
Rej., mêlée et échauf	5,283-28	10,086-26	15,370-20			24,060-30	24,060-30
Cond		2,817-22	2,817-22				
Échantillon		1,983-18	1,983-18		1,764-24		1,764-24
Avoine sauvée		161-16	161-16				
Total	615,915-28	72,623-18	688,539-12		114,931-06	210,477-12	325,408-18
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	164,639-17		164,639-17			252,240-20	252,240-20
C. n° 3 de l'ouest, extra		703-06	703-06				
C. n° 4 de l'ouest	176,057-36	56,729-38	232,787-26		6,500-00	658,772-24	665,272-24
Fourragère	75,640-10	28,955-10	104,595-20			1,380-30	1,380-30
Rej	71,825-00	45,902-24	117,727-24			58,858-36	58,858-36
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor.	71,544-47	62,875-10	134,420-09				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor.	65,904-04	79,632-04	145,536-08			1,291-32	1,291-32
S.C. four., cor.	7,895-00	15,631-12	23,526-12				
S.C. rej., cor.	18,297-34	24,705-10	43,002-44				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor., en échauf	563-16		563-16				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor., en échauf	2,488-36		2,488-36				
S.C. four., cor., en échauf	1,022-04		1,022-04				
S.C. rej., cor., en échauf	1,266-32		1,266-32				
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	1,358-06		1,358-06				
S.C. cor., pourrie, mêlée de gravier	835-20		835-20				
Échantillon		1,374-28	1,374-28				
Orge sauvée		70-20	70-20				
Rej., mêlée et échauf	1,298-16		1,298-16				
Total	660,636-38	316,579-18	977,216-08		6,500-00	972,543-46	979,043-46
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	79-17		79-17			79-17	
C. n° 2 de l'ouest	265-30		265-30			1,690-31	
Rej	32-05		32-05				
S.C. cond., cor., échauf. et en échauf	62-08		62-08			62-08	
C. n° 2 de l'ouest rej., mêlée, échauf. et en échauf.	79-02		79-02			79-01	
Échantillon		1,299-08	1,299-08				
Total	518-04	1,299-08	1,817-12			1,911-01	1,911-01

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte (s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919)—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	3,218-00	....	3,218-00	....	....	....	....
Rej.	1,651-29	....	1,651-29	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest	709-11	....	709-11	....	....	....	....
Rej., mêlé d'avoine et d'ergot	....	1,030-30	1,030-30	....	....	....	....
Total	5,578-40	1,030-30	6,609-14	....	....	....	....
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé	2,529,050	1,068,630	3,597,680	....	184,150	185,340	369,490
Criblures	29,950	....	29,950	....	73,610	901,900	975,510
Rognures	317,790	1,396,080	1,713,870	....	....	....	....
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	....	....	....	20,700	241,520	262,220
Sous-produits d'élévateur	186,040	1,212,420	1,398,460	....	....	99,230	99,230

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Northwestern», au cours de l'année de récolte s'étendant du 16 septembre au 21 décembre 1918 inclusivement

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Dur du nord n° 1	33,151-10		33,151-10				
Du nord n° 1	1,174,803-10		1,174,803-10	1,276,057-20	71,166-40		1,347,224-00
Du nord n° 2	329,542-10		329,542-10	190,587-00	4,116-40		194,703-40
Du nord n° 3	537,231-30		537,231-30	473,113-10	45,566-40	11,733-20	530,413-10
N° 4	296,643-00		296,643-00	295,674-40		40,233-20	335,908-00
N° 5	151,229-10		151,229-10	100,845-10	1,844-40		102,689-50
N° 6	96,839-30		96,839-30	87,718-50	10,966-40	71,266-40	169,952-10
Fourrager	32,617-10		32,617-10		4,629-20	530-00	5,159-20
Du nord n° 1, rej	14,516-10		14,516-10		17,210-00		17,210-00
Du nord n° 2, rej	15,481-30		15,481-30		14,278-00		14,278-00
Du nord n° 3, rej	6,978-10		6,978-10		3,653-00		3,653-00
N° 4 rej	1,220-10		1,220-10				
N° 5 rej	2,330-20		2,330-20				
N° 6 rej	1,092-30		1,092-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier		450-30	450-30				
Du nord n° 3, rej., mêlé de terre et de gravier	682-50		682-50				
Du nord n° 3, carié	1,084-00		1,084-00				
S.C. du nord n° 1, cor	8,947-30		8,947-30				
S.C. du nord n° 2, cor	7,703-50	6,287-40	13,991-30				
S.C. du nord n° 3, cor	14,218-20	3,920-50	18,139-10				
S.C. n° 4, cor	17,923-50	4,071-30	21,995-20				
S.C. n° 5, cor	16,487-50	13,095-00	29,582-50				
S.C. n° 6, cor	10,899-00	5,499-30	16,398-30				
S.C. fourrager, cor	8,764-10		8,764-10				
S.C. four., rej., cor., mêlé et échauf					30-10		30-10
S.C. four, cor., échauf. et en échauf	442-20		442-20				
S.C. fourrager, cor., hum					442-20		442-20
Total	2,780,829-20	33,325-00	2,814,154-20	2,423,996-10	173,904-10	123,763-20	2,721,663-40
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest	3,840-10		3,840-10		3,809-24		3,809-24
Fourragère n° 1	67-22		67-22			24-14	24-14
Fourragère n° 2	102-22		102-22			646-02	646-02
Total	4,010-20		4,010-20		3,809-24	670-16	4,480-06

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Northwestern », au cours de l'année de récolte s'étendant du 15 septembre au 20 décembre 1918 inclusivement—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest...	1,528-16		1,528-16	....	1,528-16		1,528-16
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	1,933-36	....	1,933-36	....	1,933-33	....	1,933 33
Total...	3,462-04	....	3,462-04	....	3,462 01	....	3,462 01
Seigle—							
S.C. rej., cor.........	486-34		486-34			454-10	454-10
Total.	486-34		486 34			454-10	454-10
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé..............				..	..	43,204	43,204
Criblures...............					1,234,000		1,234,000
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	....	....	....	....	440,000	440,000
Sous-produits d'élévateur....	54,070	....	54,070	..	79,390	224,750	304,140

NOTA.—Cet élévateur n'a été exploité comme élévateur terminus privé que durant une partie de l'année de récolte.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités çues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	18,228-10		10,422-40	28,650-50				
Du nord n° 1	1,189,901-00			1,189,901-00	1,186,041-00	144,158-40	56,388-00	1,386,587-40
Du nord n° 2 (ancien)	371,754-00			371,754-00	308,462-20	13,633-20	30,411-10	352,506-50
Du nord n° 2 (nouveau)	1,145-10			1,145-10				
Du nord n° 3 (ancien)	387,942-10		67,419-20	455,361-30	489,836-50	6,266-40	67,083-30	563,187-00
Du nord n° 4 (nouveau)	4,935-30			4,935-30				
N° 4	110,465-10		75,336-00	515,801-10	407,646-00	6,266-40	181,590-30	595,503-10
N° 5	273,364-30		113,721-50	387,086-20	459,619-10	27,500-00	145,881-50	633,001-00
N° 6	223,412-10	2,387-20	46,131-20	271,930-50	287,541-10	1,566-40	462,005-20	751,113-10
Fourrager	53,240-40	99,868-00	68,622-40	221,731-20	....	....	1,152-50	1,152-50
Du nord n° 1, rej	48,403-20	....	1,087-30	49,490-50	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	12,411-10	....	....	12,411-10	....	....	952-20	952-20
Du nord n° 3, rej	14,878-20	....	....	14,878-20	....	....	....	....
N° 4 rej	8,307-00	31,582-20	20,340-00	60,229-20				
N° 5 rej	2,762-40	716-50	12,194-00	15,673-30				
Du nord n° 1, carié	....	....	226-20	226-20	....	....	1,037-10	1,037-10
Du nord n° 2, carié	3,257-00	....	1,758-20	5,015-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, carié	8,566-30	....	2,054-30	10,621-00	....	....	1,508-20	1,508-20
N° 4, carié	2,999-00	27,992-30	49,192-50	80,184-20	101,916-10	75,344-20	21,191-00	198,451-30
N° 5, carié	6,353-00	18,289-50	23,989-30	48,632-00	131,340-10		5,076-30	136,416-40
N° 6, carié	3,706-10	9,154-30	24,340-10	37,200-50	....	16,666-40	....	16,666-40
Fourrager, carié	1,061-10		5,142-10	5,203-20			1,101-20	1,101-20
Du nord n° 1, carié	1,224-50	....	368-30	1,593-20				
Du nord n° 2, rej., carié	1,570-10	893-20	2,823-00	5,286-30				
Du nord n° 3, carié rej	600-40	1,355-30	8,053-20	10,009-30				
N° 4, rej., carié	201-00	1,080-10	1,592-30	2,873-40				
N° 6, rej. carié	968-50	....	....	968-50				
Du nord n° 3, carié, rej., mêlé et échauf	....	....	5-10	5-10				
Du nord n° 6, carié, rej., mêlé et échauf	....	....	43-40	43-40				
S.C. du nord n° 1, coriace	14,016-00	....	15,988-10	30,004-10				
S.C. du nord n° 2, coriace	14,944-20	....	31,225-20	46,169-40				
S.C. du nord n° 3, coriace	26,681-30	....	16,049-30	42,731-00				
S.C. n° 4, coriace	39,543-40	25,527-10	40,968-20	106,039-10				
S.C. n° 5, coriace	60,574-00	88,394-00	32,905-10	181,873-10				
S.C. n° 6, coriace	60,835-10	90,892-20	40,257-10	191,985-10			1,566-40	1,566-40
S.C. fourrager, coriace	14,609-20	13,312-20	33,051-50	60,985-30				
S.C. du nord 1, rej., coriace	1,345-10	....	....	1,345-10				
S.C. du nord n° 2, rég., coriace	927-40	....	3,043-30	3,971-10				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson».

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—fin								
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	1,164-20		3,021-30	4,185-50				
S.C. du nord n° 4, coriace, carié	1,737-30		3,119-50	4,857-20				
S.C. du nord n° 5, rej	873-00			873-00				
S.C. du nord n° 2 rej., coriace, carié		1,0[illegible] 00	1,807-90	[illegible]				
S.C. du nord n° 3, coriace, carié	1,753-40	7,38[illegible] 00	10,[illegible]-10	19,2[illegible]-50				
S.C. n° 4, coriace, carié	4,251-10	6,846 00	[illegible]-10	[illegible],190-20				
S.C. n° 5, coriace, carié	4,475-50	4,977 00	16,2[illegible]	[illegible]-10				
S.C. n° 6, coriace, carié	4,910-40	[illegible] 40	18,0[illegible]	[illegible],625-40				
S.C. fourrager, coriace, carié	1,401-30	2,317 00	6,7[illegible]	10,439-00				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace, carié			39-10	39-10				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, carié	1,232-30	1,444-50	1,0[illegible]-10	3,705-30				
S.C. n° 6 rej., carié	470-40		9-20	480-00				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace, mêlé et échauf			188-30	188-30				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, mêlé et échauf			27-10	27-10				
S.C. n° 3, rej., coriace, mêlé et échauf			184-10	184-10				
S.C. n° 4, coriace, mêlé et échauf	981-10	1,075-50	[illegible]	2,[illegible]-40				
S.C. n° 5, coriace, mêlé et échauf		500-00		500-00				
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé et échauf	1,172-40	1,09[illegible]-10	1,1[illegible]	3,427-[illegible]0				
S.C. n° 2, coriace, cond			1,8[illegible]-50	1,890-50				
S.C. n° 2, coriace, en échauf. cond	1,225-10			1,225-10				
S.C. n° 2, coriace, carié en échauf	547-20			547-20				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf	795-50		15-20	811-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	970-20		282-10	1,252-30				
N° 4, rej., mêlé et échauf	898-30			898-30				
N° 5, rej., mêlé et échauf			56-40	56-40				
N° 5 spécial, rej., mêlé et échauf			34-50	34-50				
N° 6, rej., mêlé et échauf			223,30	223-30				
Fourrager, rej., mêlé et échauffé			209-10	209-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé et germé			360-00	360-00				
N° 2, cond			6,294-10	6,294-10	7,184-50	1,566-40	1,096-40	9,848-10
Pas de classe établie	982-30			982-30				
Echantillon		8,308-40		8,308-40				
De californie n° 2			84-30	84-30				
De californie n° 3	1,064-00			1,064-00				
Total	3,346,045-30	454,518 00	838,801-50	4,639,365-20	3,379,587-40	292,969-40	978,043-10	4,650,600-30

APPENDICE No 3

Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	51,277-02	....	1,977-26	53,254-28	30,245-10	57,588-08	27,026-26	114,860-10
C. n° 2 de l'ouest, séchée	....	....	9,243-33	9,243-33	....	....	....	....
C. n° 3 de l'ouest	108,023-28	....	1,213-08	109,237-02	....	47,113-28	18,635-20	65,749-14
Fourragère n° 1, ex	120,531-28	....	3,235-00	123,766-28	....	105,705-30	16,198-18	121,904-14
Fourragère n° 1	200,205-00	....	73,215-04	273,420-04	89,752-12	145,361-26	19,692-02	254,806-06
Fourragère n° 2	214,111-06	79,554 04	188,597-32	482,263-09	607,995-30	517,130-10	216,510-20	1,341,636-26
Rejetée	93,043-16	61,407-12	116,421-31	270,872-25	....	4,235-10	37,866-26	42,102-02
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	15,903-18	29,331-26	30,926-18	76,161-28	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	11,110-30	16 388-08	27,388-20	54,884-24	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	21,608-28	....	13,786 24	35,395-18	....	....	....	....
S.C. fourragère, n° 1, coriace	35,763-21	....	46,654-24	82,418-11	....	....	....	....
S.C. fourragère, n° 2, coriace	30,436-26	35,905-00	61,812-04	128,153-30	....	....	....	....
S.C. rejetée, coriace	9,350-00	19,219 04	16,729 2[illegible]	44,298-28	....	....	....	....
S.C. n° 2 de l'ouest, coriace en échauf	1,871-16	....	....	1,871-16	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace en échauf	3,721 26	....	....	3,721-26	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace, en échauf	1,754 14	....	....	1,754 14	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 1, coriace en échauf	3,822-02	....	....	3,822 02	....	....	....	....
S.C. fourragère n° 2, coriace, en échauf	3,546-26	....	....	3,546 26	....	....	....	....
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf	....	5,971-06	....	5,971 06	....	....	....	....
S.C. rej. coriace, mêlée et en échauf	492 02	....	....	492 02	....	....	....	....
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf., en échauf	3,912 12	....	2,248 18	6,160 30	....	....	....	....
S.C., rej., coriace, chauf., rej., mêlée et échauf	1,805 20	....	....	1,805 20	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauf	832-22	....	22,429 24	23,262 12	....	6,000-00	....	6,000 00
Cond	....	1,443 08	2,213 00	3,656 08	....	....	....	....
Cond., mêlée et échauf	....	....	6,205 20	6,205 20	....	....	....	....
Echantillon	....	25,681 26	....	25,681 26	....	....	....	....
Echantillon, mêlée et échauf	....	1,531-16	....	1,531 16	....	....	....	....
Total	933,125 03	275,433 08	624,297 05	1,832,855-16	727,993-18	883,135-10	335,930 10	1,947,059-04
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	....	....	1,139 28	1,139-28	....	....	....	....
C. n° 3 de l'ouest (ancienne)	256,018 01	....	70,767-46	326,785 47	369,921 02	49,958-16	114,136-32	534,016-02
C. n° 3 de l'ouest (nouvelle)	2,655 25	....	....	2,655 25	....	....	....	....
C. n° 2 de l'ouest, séchée	....	....	28,615-37	28,615 37	....	....	....	....
C. n° 4 de l'ouest (ancienne)	122,415 22	1,411 22	62,377 36	186,204 32	440,961-32	2,750-00	207,328 28	651,040-12
C. n° 4 de l'ouest (nouvelle)	1,115 15	....	....	1,115 15	....	....	....	....
Fourrage (ancienne)	50,834-38	....	38,209 00	89,043 38	....	8,483-18	73,388 36	81,872-06
Rej. (ancienne)	55,032-04	....	64,193-39	129,225-43	....	9,304-06	48,710-40	58,014-46
Rej. (nouvelle)	1,066 42	....	....	1,066 12	....	....	....	....
S.C. c. n° 3 de l'ouest, coriace	43,530 05	....	126,033 3[illegible]	[illegible]	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	34,317-39	....	58,891-00	93,208-39	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	3,591-42	....	11,499 22	15,091 16	71,035-40	....	....	71,035-40
S.C. rej., coriace	8,704 08	....	[illegible]	21,030 40	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	784 25	....	[illegible] 12	1,310 37	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace, en échauf	4,127 24	....	[illegible]	5,457 24	....	....	....	....
S.C. rej., coriace, en échauf	1,060 40	....	....	1,060 40	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace, en échauf	1,132-14	....	532-24	1,664-38	....	....	....	....
S.C. rej. coriace, mêlée et échauf	1,246-12	....	3,188 46	4,435-10	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», au cours de l'année de récolte 1918-19 (du 1er septembre 1918 au 31 août 1919)—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées via vapeur Van Allen	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—fin								
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf. et en échauf...	4,833-16	....	1,135 20	5,968 36	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauf.........	....	1,456 42	4,692-28	6,149 22	....	....	1,458 16	1,458-16
Echantillon........	....	1,350-30	....	1,350-30	....	....	....	....
Total	592,466 34	4,218 46	485,480-19	1,082,166-03	881,918 26	70,495-40	445,023-08	1,397,437-26
Lin—								
C. n° 1 du N.-O.	91,518 06	....	....	91,518-06	....	69,427-43	39,506 24	108,934-11
C. n° 2 de l'ouest........	17,300 09	13 44	....	17,313 53	....	....	5,462-48	5,462-48
C. n° 3 de l'ouest........	4,532 41	....	....	4,532 41	....	....	2,400-43	2,400-43
Rejeté........	876 07	....	....	876 07	....	....	251-42	251-42
S.C. C. n° 1 du N.-O. coriace........	80-00	....	....	80-00	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace........	1,005-46	....	....	1,005-46	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., coriace, mêlé et échauf...	666 45	1,023 30	....	1,590 19	....	....	1,040-03	1,040 03
S.C. rej., coriace, mêlé et échauf...	115-00	....	....	115-00	....	....	....	....
Rej. mêlé à du seigle brisé	18-10	....	....	18-10	....	....	....	....
Rej. mêlé à du blé brisé	170-45	....	....	170-45	....	....	....	....
Echantillon	....	1,370 06	....	1,370 06	....	....	1,048 29	1,048-29
Total	116,183 41	2,407-24	....	118,591 09	....	69,427 43	49,710 21	119,138 08
Seigle—								
C. n° 2 de l'ouest	35,771-12	....	....	35,771-12	....	13,424-06	41,025-40	54,449-46
Rejeté	8,913-33	....	....	8,913 33	....	....	2,409 36	2,409 36
Fourrager	365-28	....	....	365 28	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	10,263 27	886 54	....	11,150 25	....	....	....	....
S.C. rej., coriace	2,987-51	....	....	2,987-51	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, mêlé d'ergot	1,088-42	....	....	1,088-42	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest rej., coriace	557-52	....	....	557-52	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, en échauf.	390 40	....	....	390-40	....	....	....	....
Rej., mêlé et échauf.	....	....	....	....	....	....	1,600 30	1,600-30
C. n° 2 de l'ouest, rej., mêlé d'ergot........	2,755-06	....	....	2,755 06	....	....	....	....
Total	63,094-11	886 54	....	64,981-09	....	13,424 06	45,035-50	58,460 00

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Elévateur terminus privé «Paterson»

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Grain mêlé	liv. 993,474	liv. 300,750 401,270	liv. 1,695,494 ex S.S. D. R.	*Van Allen*			
Criblures	liv. 424,610		liv. 424,610	liv. 1,186,080	liv. 3,222,500		liv. 4,408,580
Rognures	liv. 1,711,270	liv. 1,324,280	liv. 3,035,550				
Nourriture réglementaire pour bestiaux					liv. 62,780		liv. 62,780
Sous-produits d'élévateur					liv. 108,110		liv. 108,110
Maïs			92,575 20 Ex. SS. *Parks Foster*			92,575-20	92,575-20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Roy», au cours de l'année de récolte 1918-19

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	4,845-30	....	4,845-30	....	3,188-40	1,008-10	4,196-50
Du nord n° 2	14,259-00	....	14,259-00	....	9,960-40	8,123-00	18,003-40
Du nord n° 3	35,274-50		35,274-50		12,098-20	12,993-30	25,091-50
N° 4	26,789-20	976-10	27,785-30	....	21,264-10	46,808-40	68,072-50
N° 5	16,058-10		16,058-10		11,882-00	16,570-50	28,452-50
N° 6	32,545-50		32,545-50		1,102-30	31,307-40	32,410-10
Fourrager	7,667-30	1,121-30	8,789-00	....	....	2,552-30	2,552-30
Du nord n° 1, rej	1,330-10	....	1,330-10	....	....	1,570-00	1,570-00
S.C. du nord n° 1, coriace	1,322-10	....	1,322-10	....	....	....	....
S.C. du n° 2, coriace	1,043-40		1,043-40				
S.C. du nord n° 3, coriace	3,765-50		3,765-50				
S.C. n° 4, coriace	2,380-00		2,380-00				
S.C. n° 5, coriace	7,671-00		7,671-00		2,208-20		2,208-20
S.C. n° 6, coriace	4,938-10	....	4,938-10	....	....	....	
S.C. fourrager, coriace	4,724-40	....	4,724-40	....	....	3,287-50	3,287-50
S.C. du nord n° 1, rej., coriace	1,558-50		1,558-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	743-10		743-10			777-10	777-10
Total	166,917-50	2,097-40	169,013-30		61,704-40	124,999-20	186,704-00
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	5,934-04	....	5,934-04	....	7,760-00	....	7,760-00
C. n° 3 de l'ouest	6,481-16	....	6,481-16	....	1,941-06	....	1,941-06
Fourragère n° 1, extra	7,569-04	....	7,569-04	....	9,732-32	....	9,732-32
Four. n° 1	15,761-26	....	15,761-26	....	25,935-30	....	25,985-30
Four. n° 2	6,615-20		6,615-20				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	2,101-26	....	2,101-26	....	1,767-32	....	1,767-32
S.C. four. n° 1, coriace	5,236-06	....	5,236-06	....	....	....	....
Total	49,700-00		49,700-00		47,187-32		47,187-32
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	....	639-28	639-28	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	999-18		999-18		1,839-08		1,839-08
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	1,141-32		1,141-32				
Total	2,141-02	639-28	2,781-30	....	1,839-08	....	1,839-08
						liv.	liv.
Criblures	....	....	....	....	....	63,960	63,960

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Superior», au cours de l'année de récolte, du 1er septembre 1918 au 20 janvier 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 1	9,297-20		9,297-20		6,266-40	5,333-20	11,600-00
Du nord n° 2	4,237-50		4,237-50			45,962-20	45,962-20
Du nord n° 3	2,116-20		2,116-20		1,566-40		1,566-40
N° 4	143,565-40		143,565 40		133,116 00	58,616 40	191,732 40
N° 5	107,014 30		107,014-30		50,133 20	31,791 40	18,925 00
N° 6	17,689-00		17,689-00			28,450-00	28,450-00
Fourrager	4,345 50	2,700 00	7,045 50		1,100 00		1,100 00
Du nord n° 1, rej		939 50	939 50		1,100 00		1,100 00
Du nord n° 3, rej	665-00		665-00				
N° 4, rej	1,929 20		1,929 20				
N° 6, rej		895-40	895-40				
Du nord n° 3, rej., carié, mêlé et échauf					6,883-20		6,883 20
N° 4, rej., carié, mêlé et échauf					9,337-20		9,337 20
S.C. du nord n° 3, coriace	1,599 10	2,397 40	3,996 50				
S.C. n° 4, coriace	10,009 50	17,918 30	27,928-20				
S.C. n° 5, coriace	6,248-10	23,923-20	30,171-30				
S.C. n° 6, coriace	3,143 10	10,436 40	13,579 50				
S.C. fourrager, coriace	2,448 10	4,006 20	6,454-30				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace		1,068-40	1,068-40				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace		995 20	995-20				
S.C. n° 4, rej., coriace		1,383 50	1,383 50				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf		2,098 40	2,098 40				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf		1,362 40	1,362-40				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf		-50	-50				
Du nord n° 3, carié		2,378-00	2,378-00				
Echantillon		6,190-10	6,190-10				
Total	314,309 20	78,696 10	393,005 30		209,503 20	170,154-00	379,657 20
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest	1,5[illegible]	1,[illegible] 01	[illegible]				
Fourragère n° 1	1,91[illegible]	11,[illegible]	1[illegible]		9,705 30		9,705-30
Fourragère n° 2	16,7[illegible]	27,[illegible]	1[illegible]				
Rej.	1,23[illegible] 30	[illegible],273 [illegible]	9,[illegible]				
Four. n° 1, extra					1,941 06		1,941 06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	2,074 14	7,075 30	9,159 10				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace		2,147 32	2,147-32				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Superior » au cours de l'année de récolte, du 1er septembre 1918 au 20 janvier 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—fin							
S.C. four. n° 1 extra, coriace	1,970-00	1,768-08	3,738-08	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, coriace	2,663-28	5,182-22	7,846-16	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, coriace	665-10	18,160-20	18,825-30	....	....		
S.C. rej., coriace	....	4,147-32	4,147-32				
Rej., mêlée et échauf	453-28		453-28				
Echantillon		5,295-20	5,295-20				
Total	29,584-04	92,917-32	122,502-02	....	11,647-02	....	11,647-02
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	4,413-36	....	4,413-36	....	....	4,500-00	4,500-00
C. n° 4 de l'ouest	3,035-40	....	3,035-40	....	18,875-00	21,078-36	39,953-36
Fourragère	3,379-18	....	3,379-18	....	2,750-00	....	2,750-00
Rej	4,478-36	7,443-06	11,921-42	....	3,500-00	2,916-32	6,416-32
C. n° 3 de l'ouest, coriace	6,025-18	8,729-38	14,755-08				
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	3,273-16	8,772-44	12,046-12				
S.C. fourragère, coriace	2,792-14	1,287-04	4,079-18				
Rej., coriace	3,932-21	[illegible]	5,258-16				
Echantillon	....	1,375-06	1,375-06				
Total	31,331-10	28,933-30	60,264-40	...	25,125-00	28,495-20	53,620-20
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	79,410	672,460	751,870	....	94,000	67,900	161,900
Criblures	....	....			209,900		209,900
Rognures	73,720	....	73,720	....	....	....	....

NOTE.—Cet élévateur a été détruit par un incendie le 2 janvier 1919, mais on a retiré du grain conservé qui est compris dans les expéditions faites jusqu'au 20 janvier.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « H » des United Grain Growers, au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord A (ancien)	1,010,171-10		1,010,171-00	1,479,715-40	126,333-20	9,533-20	1,615,582-20
Du nord n° 1 (nouveau)	6,456-40		6,456-40				
Du nord n° 2 (ancien)	666,232-10		666,232-10	308,896-10	30,833-20	12,495-00	352,224-30
Du nord n° 2 (nouveau)	27,640-40		27,640-40				
Du nord n° 3 (ancien)	697,454-30		697,454-30	611,467-00	10,966-40	22,000-00	644,433-40
Du nord n° 3 (nouveau)	23,014-10		23,014-10				
N° 4 (ancien)	275,722-10		275,722-10	377,636-30	3,133-20		380,769-50
N° 4 (nouveau)	1,024-10		1,024-10				
N° 5 (ancien)	95,154-30		95,154-30	68,612-40	69,800-50	43,649-30	173,063-00
N° 5 (nouveau)	1,275-10		1,275-10				
N° 6	70,501-30		70,501-30			28,542-40	28,542-40
Fourrager	16,190-20		16,190-20			1,506-40	1,506-40
Du nord n° 1, rej.	19,200-10		19,200-10				
Du nord n° 2 rej. (ancien)	8,464-10		8,464-10				
Du nord n° 2, rej. (nouveau)	1,036-40		1,036-40				
Du nord n° 3, rej. (ancien)	5,844-50		5,844-50				
Du nord n° 3, erj. (nouveau)	835-20		835-20				
N° 4, rej.	2,096-40		2,096-40				
N° 5, rej.	1,090-50		1,090-50				
S.C. du nord n° 1, coriace	50,978-00		50,978-00				
S.C. du nord n° 2, coriace	62,813-00		62,813-00				
S.S. du nord n° 3, coriace	53,169-30		53,169-30				
S.C. n° 4, coriace	41,941-00		41,941-00				
S.C. n° 5, coriace	11,941-00		41,941-00				
S.C. n° 6, coriace	29,120-00		29,120-00				
S.C. fourrager, coriace	3,518-00		3,518-00				
S.C. du nord n° 1, rej., coriace	3,409-10		3,409-10				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace	2,904-10		2,904-10				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	1,105-50		1,105-50				
S.C. n° 2, coriace, cond						1,888-50	1,888-50
De Californie n° 3	1,017-10		1,017-10				
Total (ancien)	3,160,039-50						
Total (nouveau)	61,282-50						
Total	3,221,322-40		3,221,322-40	2,846,328-00	232,067-30	119,616-00	3,198,011-30

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «H» des *United Grain Growers*, au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1918 au 31 août 1919—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	1,799 14	....	1,799 14	....	3,753-08	....	3,753-08
C. n° 3 de l'ouest	6,489-24	....	6,489-24	....	4,400-00	....	4,400-00
Fourrager n° 1, extra	18,890-10	3,949-14	16,339-24	....	47,039-14	....	47,039-14
Fourragère n° 1	17,564-04	....	17,364-04	....	22,129-14	....	22,129-14
Fourragère n° 2	2,393-18	....	2,393-18	....	....	....	....
Rej	3,767 12	....	3,767-12	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,837 32	....	1,837-32	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	3,087 02	....	3,087-02	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, extra, cor	11,104-24	....	11,104-24	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, cor	17,295 10	....	17,295 10	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	3,120 00	....	3,120 00	....	....	....	....
Rej., coriace	5,590-00	....	5,590-00	....	....	....	....
Total	86,739-14	3,949-14	90,688-28	....	77,322 02	....	77,322 02
Orge—							
C. n° 3, de l'ouest, extra	1,208 16	....	1,208 16	....	1,208-16	....	1,208 16
C. n° 3 de l'ouest	117,334-18	10,194-28	127,528-46	190,000-00	18,066 32	....	208,066-32
C. n° 4 de l'ouest	80,669-09	3,018-16	83,687-24	138,648-36	2,750 00	12,958-16	154,357-04
Fourragère	17,627-04	....	17,627-04	....	1,375-00	....	1,375-00
Rej	26,222-44	....	26,222-44	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	2,218-26	....	2,218-26	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	50,066-20	....	50,065-20	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	35,153-16	....	35,153-16	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace	3,991-42	....	3,991-42	....	....	....	....
Rej., coriace	12,222-04	....	12,222-04	....	....	....	....
Total	346,713-06	13,212-44	359,926-02	328,648-36	23,400 00	12,958 16	365,007-04
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	35 30	....	35-30	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	939-16	....	939-16	....	....	....	....
Total	974-46	....	974-46	....	....	....	....

	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé	135,470						
Criblures				2,851,270			2,851,270
Sous-produits d'élévateurs						2,139,800	2,139,800

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western "G"», au cours de l'année de récolte 1918-19

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par C. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	5,625-00		5,625-00		4,231-50		4,231-50
Du nord n° 1	6,204-30		6,204-30	15,617-20	7,833-20		23,450-40
Du nord n° 2	11,200-40	25,250-00	36,450-40		18,800-00	37,422-30	56,222-30
Du nord n° 3	398,559-30	28,356-10	426,915-40	102,637-10			102,637-10
N° 4	529,387-50	19,184-30	548,572-20	947,285-20	17,233-20	610,809-00	1,575,327-40
N° 5	236,766-10	2,273-20	239,039-30			2-00	2-00
N° 6	95,329-20	7,163-20	102,492-40	18,005-10	1,566-40	191,720-00	211,291-50
Fourrager	64,518-00	9,389-20	73,907-20		6,145-20		6,145-20
Du nord n° 1, rej.	10,256-20		10,256-20				
Du nord n° 2, rej.	6,384-50		6,384-50				
Du nord n° 3, rej.	5,311-40		5,311-40				
N° 4 rej.	8,135-00		8,135-00				
N° 5 rej.	1,042-20	584-50	1,627-10				
Du nord n° 1, carié	2,913-50		2,913-50				
Du nord n° 2, carié	3,706-50	616-50	4,323-40				
Du nord n° 3, carié	7,536-40		7,536-40				
N° 4, carié	7,007-10	6,996-00	14,003-10				
N° 5, carié	2,437-40	8,026-00	10,463-40				
N° 6, carié	1,029-30	2,786-00	3,815-30				
Du nord n° 2, rej., carié	1,000-00		1,000-00				
Du nord n° 1, coriace	1,563-50	8,301-10	9,865-00				
Du nord n° 2, coriace	6,127-10	13,786-00	19,913-10				
Du nord n° 3, coriace	35,538-10	51,443-20	86,981-30				
N° 4, coriace	46,338-10	58,622-50	104,961-00				
N° 5, coriace	42,950-40	67,542-00	110,542-40				
N° 6, coriace	28,230-50	44,218-40	72,449-30				
Fourrager, coriace	22,024-30	8,215-10	30,239-40		1,262-20		1,262-20
S.C. du nord n° 2, rej., cor.	2,081-30		2,081-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor.	2,405-50		2,405-50				
S.C. n° 4, rej., cor.		854-30	854-30				
S.C. n° 4, rej., rouille	1,095-50		1,095-50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf.					1,075-40		1,075-40
S.C. n° 5, rej., cor.					1,100-00		1,100-00
S.C. du nord n° 1, cor., carié	2,505-20		2,505-20				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	1,013-10		1,013-10				
S.C. n° 4, cor., carié	2,559-50		2,559-50				
S.C. n° 5, cor., carié	2,444-50		2,444-50				
S.C. n° 6, cor., carié	2,014-40		2,104-40				

S.C. fourrager, cor., carié	3,066-40	1,122-00	4,188-40		5,550 00		5,550-00
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé et échauffé							
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé, échauf. et en échauf	618-10		618-10				
S.C. du nord n° 1, rej., cor., car., mêlé et brûlé		1,100-50	1,100 50				
S.C. du nord n° 2, cor., en échauf., car	1,543 00		1,543 00				
Du nord n° 3, rej., mêlé, échauf	2,293-20		2,293 20			87-10	87-10
N° 4, rej., mêlé et échauffé							
N° 6, rej., mêlé et échauffé	747-00		747 00				
Du nord n° 2, rej., mêlé de charbon	1,143-50		1,143 50				
Cond		857-20	857-20				
Echantillon	1,063-10	27,964-30	29,027-40				
Total	1,613,722-20	394,654 40	2,008,377-00	1,083,545-00	64,798-30	840,040-40	1,988,384-10
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest	2,248 28		2,248 28		2,470 20		2,470-20
Four. n° 1	106 26		106 26		2,511 26		2,511-26
Four. n° 2	3,441-26		3,441 26				
Total	5,797 12		5,797-12		1,982 12		4,982-12
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	2,624 38	1,750 00	4,374-38				
C. n° 3 de l'ouest, séchée		3,884-28	3,884 28				
C. n° 4, de l'ouest	14,549 08		14,549 08	229,514-38			229,514-38
Fourragère	2,975 00	1,374 08	4,349 08				
Rej	4,900 30	50,095 30	54,996 12				
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	10,534 24	67,715 39	78,250-15				
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	12,891-42	47,952-04	60,843-46			15,000-00	15,000-00
S.C. rej., coriace		1,255-10	1,255-10				
S.C. rej., coriace et en échauf	1,421-22		1,421-22				
Echantillon		8,677 14	8,677 14				
S.C. échantillon, coriace		1,363 36	1,363 36				
Total	49,897-20	184,068-25	233,965-45	229,514-38		15,000-00	244,514-38
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.		2,407-32	2,407 32				
C. n° 2 de l'ouest						4,647-36	4,647-36
C. n° 3 de l'ouest		2,205 40	2,205 40				
C. n° 2, de l'ouest, rej., mêlé de blé brisé						22-53	22-53
Rej., mêlé de blé brisé	48 37		48-37				
Total	48 37	4,613 16	4,661 53			4,670 33	4,670 33

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «We tern [illegible]», au cours de l'année de récolte 1918-19—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. net	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest						5,270-53	5,270-53
C. n° 2 de l'ouest, coriace	5,265-30	....	5,265-30	....	....	....	....
Total	5,265-30		5,265-30			5,270-53	5,270-53
Grain mêlé	liv. 393,530	liv. 2,419,070	liv. 2,812,600	liv. 2,480,780	liv. 2,474,560	liv. 507,690	liv. 5,363,030
Criblures	53,810	....	53,810	46,820	523,150	82,780	652,750
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	310,850	310,850	....	123,730	....	123,730
Sous-produits d'élévateur	....	119,900	119,900	....	299,000	828,050	1,127,050

ÉLÉVATEUR TERMINUS PRIVÉS DE FORT-WILLIAM, PORT-ARTHUR ET WINNIPEG

Année de Récolte 1919-20

TABLE DES MATIÈRES

NOTE.—Les élévateurs «Empire» et «Thunder Bay» n'ont été exploités comme élévateurs terminus privés qu'à partir du 20 août 1920.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

ÉLÉVATEURS TERMINUS PRIVÉS DE FORT-WILLIAM, PORT-ARTHUR ET WINNIPEG

SOMMAIRE du total des quantités manutentionnées pour chaque sorte de grain—Année de récolte 1919-20

—	Total des quantités reçues	Total des quantités expédiées
Fort William—		
Bole Grain Co.—		
Blé	6,191–30 boiss.	2,991–50 boiss.
Avoine	316,422–32 "	79,788–08 "
Orge	16,982–44 "	1,275–00 "
Lin	....	82–06 "
Grain mêlé	1,189,512 liv.	538,490 liv.
Rognures	1,699,680 "	183,849 "
Canada Feed Mfg. Co.—		
Blé	301,987–00 boiss.	302,077–10 boiss.
Avoine	241,551–18 "	164,519–04 "
Orge	78,956–08 "	51,185–00 "
Maïs	7,612–48 "	2,546–44 "
Grain mêlé	644,930 liv.	66,830 liv.
Criblures	2,794,050 "	349,740 "
Rognures	1,966,170 "	....
Nourriture R. pour B	397,220 "	....
Maïs	49,900 "	....
Capital—		
Blé	1,276,487–30 boiss.	1,304,562–00 boiss.
Avoine	32,306–16 "	39,660–00 "
Orge	64,230–29 "	66,052–44 "
Grain mêlé	663,650 liv.	....
Criblures	.... "	1,352,200 liv.
Rognures	2,809,930 "	997,280 "
Dwyer—		
Blé	1,253,611–10 boiss.	1,270,860–30 boiss.
Avoine	918,127–02 "	463,793–18 "
Orge	118,207–30 "	108,126–13 "
Rye seigle	18–02 "	....
Grain mêlé	4,144,490 liv.	340,940 liv.
Criblures	242,620 "	914,630 "
Rognures	1,857,860 "	808,250 "
Nourriture R. pour B	....	17,820 "
Empire—		
Blé	13,182–20 boiss.	8,306–50 boiss.
Avoine	....	1,407–12 "
Orge	....	1,152–04 "
Lin	3,081–15 "	....
Grain mêlé	.... liv.	19,500 liv.
Criblures	.... "	420,700 "
Merchants—		
Blé	407,246–50 boiss.	390,087–00 boiss.
Avoine	367,718–29 "	155,223–12 "
Orge	53,024–29 "	35,342–08 "
Maïs	2,510–30 "	....
Grain mêlé	1,147,240 liv.	654,050 liv..
Criblures	51,870 "	283,440 "
Rognures	2,293,910 "	50,070 "
Muirhead—		
Blé	691–00 boiss.	691–00 boiss.
Avoine	5,141,26 "	8,533–18 "
Orge	679,373–05 "	676,026–22 "
Grain mêlé	495,100 liv.	6,080 liv.
Criblures	....	204,090 "
Mutual—		
Blé	5,387,487–10 boiss.	5,456,134–20 boiss.
Avoine	265,096–22 "	291,950–20 "
Orge	22,304–08 "	21,771–32 "
Seigle	481–08 "	.... "
Grain mêlé	342,467 liv.	46,000 liv.
Criblures	.... "	3,109,800 "
Rognures	237,580 "	1,897,600 "
Nourriture R. pour B	.... "	398,000 "
Paterson's "K" & "O"—		
Blé	6,405,816–10 boiss.	6,336,416–10 boiss.
Avoine	1,174,255–00 "	1,174,604–14 "
Orge	715,842–02 "	730,407–26 "
Lin	2,429–18 "	2,250–54 "
Seigle	32,309–43 "	36,349–02 "
Grain mêlé	1,235,748 liv.	751,760 liv.
Criblures	134,690 "	2,875,670 "
Rognures	1,584,680 "	1,073,220 "
Nourriture pour B		200,000 "

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

SOMMAIRE du total des quantités manutentionnées pour chaque sorte de grain—Année de récolte 1919-20

—	Total des quantités reçues	Total des quantités expédiées
Roy—		
Blé		396-40 boiss.
Grain mêlé		17,610 liv.
Criblures		103,250 "
Western "G"—		
Blé	2,317,203-40 boiss.	2,324,810-50 boiss.
Avoine	24,850-00 "	26,550,30 "
Orge	129,112-36 "	129,603 24 "
Lin	1,627-53 "	1,050-10 "
Grain mêlé	383,380 liv.	
Criblures		963.890 liv.
Rognures	396,710 "	1,261,740 "
Nourriture R. pour B.	71,000 "	
Port Arthur—		
United Grain Growers' "H"—		
Blé	5,032,077-40 boiss.	5,104,505-30 boiss.
Avoine	94,845-00 "	99,082-22 "
Orge	26,957-24 "	25,364 38 "
Seigle	1,452-12 "	
Grain mêlé	163,240 liv.	
Criblures	202,750 "	8,902,970 liv.
Rognures	25,510 "	1,709,000 "
National—		
Blé	1,376,468-20 boiss.	1,422,000-40 boiss.
Avoine	1,025,139-32 "	655,361-14 "
Orge	744,961-18 "	773,984-22 "
Lin	3,641,23 "	3,503-04 "
Seigle	689-26 "	72-38 "
Grain mêlé	5,836,820 liv.	959,980 liv.
Criblure	146,965 "	1,993,790 "
Rognures	4,128.830 "	761,820 "
Nourriture R. pour B.	"	325,490 "
Thunder Bay—		
Blé	10,922-10 boiss.	39,862-40 boiss.
Orge	3,370-30 "	"
Lin	2,078,03 "	"
Seigle	1,054-16 "	1,054-16 "
Winnipeg—		
Anchor—		
Blé	17,935-10 Boiss	37,021-00 boiss.
Avoine	1,882,207-10 "	878,969-04 "
Orge	53,123 31 "	46,334-38 "
Lin	2,262-08 "	2,218-42 "
Seigle	906-24 "	"
Grain mêlé	356,900 liv.	278,200 liv.
Criblures	2,236,460 "	127,440 "
Rognures	572,240 "	
Paterson's—		
Blé	681,930-00 boiss.	728,736-15 boiss.
Avoine	1,528,692-02 "	1,195,991-08 "
Orge	161,501-42 "	163,187-24 "
Lin	2,020-50 "	1,892-28 "
Seigle	51,626-43 "	49,145-25 "
Grain mêlé	468,470 liv.	217,470 liv.
Criblures	419,350 "	623,650 "

Fort-William, Ont.

ERNEST A. URSELL,
Statisticien.

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain, reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Anchor" de Winnipeg, au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1919 au 31 août 1920.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
Blé—	Boiss. nets	Boiss. nets
N° 1 du nord	2,695-50	2,695-50
N° 2 du nord	10,905-10	11,242-40
N° 3 du nord	2,463-50	3,462-30
N° 4 "Spécial"	1,229-50	....
S.C. du nord n° 2 coriace	290-30	....
S.C. du nord n° 3, coriace, carié	29-20	....
S.C. endommagé par le feu, coriace, cond	320-40	3,186-40
Cond. endommagé par le feu	....	12,333-20
Cond. échauffé	....	1,100-00
Cond. échauffé et brulé	....	3,000-00
Total	17,935-10	37,021-00
Avoine—		
C. n° 1 de l'ouest	....	1,965-20
C. n° 2 de l'ouest	234,612-20	202,601-26
C. n° 3 de l'ouest	452,092-22	339,971-06
Fourragère n° 1 extra	42,463-18	15,525-30
Fourragère n° 1	128,707-32	85,785-30
Fourragère n° 2	196,886-16	117,302-02
Rej	48,227-32	1,941-06
S.C. n° 2 de l'ouest, coriace	122,411-26	16,353-08
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	302,206-06	42,144-14
S.C. four. n° 1 extra, coriace	13,026-16	....
S.C. fourragère, n° 1, coriace	113,088-28	19,612-02
S.C. fourragère n° 2, coriace	184,087-22	24,695-10
S.C. rejetée, coriace	16,868-18	....
S.C. rej. coriace, humide	1,868-18	....
S.C. coriace, brulée, cond	....	1,941-06
S.C. coriace et en échauf. cond	2,333-18	....
S.C. Rej. coriace, mêlée et échauf	23,324-24	....
Cond. brulée	....	7,482-12
Cond. échauffée et brulée	....	1,647-02
Total	1,882,207-10	878,969-04
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	12,870-05	23,667-44
C. n° 4 de l'ouest	3,606-32	14,051-22
Fourragère	13,792-14	1,282-04
Rejetée	1,409-28	....
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	6,287-04	5,958-16
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	11,998-46	1,375-00
S.C. fourragère coriace	1,871-32	....
S.C. rej. coriace	1,287-14	....
Total	53,123-31	46,334-38
Lin—		
C. n° 1 du N.-O	....	1,325-00
Rej	873-12	893-42
C. n° 1 du N.-O. coriace	1,388-52	....
Total	2,262-08	2,218-42
Seigle—		
C. n° 2 C. de l'ouest	906-24	....
Grain mêlé—		
Classe non indiquée	356,900	....
Endommagé par le feu	....	278,200
Total	356,900	278,200
Criblures	2,236,460	127,440
Rognures	572,240	....

APPENDICE No 3

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain, reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Paterson" de Winnipeg, au cours de l'année de récolte s'étendant du 1er septembre 1919 au 31 août 1920.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—		
Du nord n° 1	86,263–20	90,451–30
Du nord n° 2	76,416–00	65,191–35
Du nord n° 3	174,305–45	246,434–50
N° 4	34,452–40	3,513–20
N° 4 spéc	39,679–55	108,339–30
N° 5	7,278–20	.
N° 5 spéc	14,853–10	22,221–50
N° 6	2,311–50	....
N° 6 spéc	4,230–30	1,990–40
Fourrager	1,154–00	....
Du nord n° 1 rej	10,775–00	6,871–20
Du nord n° 2 rej	14,668–55	29,073–20
Du nord n° 3 rej	45,324 50	70,672–40
N° 4	4,650–50	4,632–00
N° 4 spéc	4,517–50	14,901–40
N° 5 spéc	1,202–05	.
N° 3 rej. carié	1,029–10	1,029–10
S.C. du nord n° 1, cor	....	1,069–10
S.C. du nord n° 2 ,cor	8,117–50	3,674–50
S.C. du nord n° 3, cor	54,316–55	19,126–20
S.C. n° 4 cor	1,342–50	....
S.C. n° 4 spéc., cor	42,356–00	13,368–00
S.C. n° 4 spéc. hum. cor	1,466–40	2,068–20
S.C. n° 5 cor	1,423–10	....
S.C. n° 5 spéc. cor	14,466–05	969–00
S.C. n° 6 spéc. cor	4,1[illegible]2–10	
S.C. four. cor	1,516–50	.
S.C. du nord n° 2 rej. cor.	....	1,466–40
S.C. du nord n° 3 rej. cor	8,339–30	12,167–10
S.C. du nord n° 3, rej. cor. germé	6,516–5[illegible]	...
S.C. n° 4 spéc. rej	7,635–30	8,389–10
S.C. n° 4 spéc. rej. cor. germé	5,367–20	......
S.C. n° 5 spéc. rej. cor	1,817–40	...
S.C. n° 3 cor. carié	....	1,024–10
Total	681,930–00	728,736–15
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	119,717–02	226,423–22
C. n° 3 de l'ouest	614,989–14	246,214–02
Fourragère n° 1 extra	16,467–02	38,663–08
Four. n° 1	86,883–28	85,004–14
Four. n° 2	151,695–00	189,191–26
Rej	24,925–00	10,407–02
S.C. C. n° 2 de l'ouest cor.	54,165–00	45,431–06
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	219,962–32	240,022–02
S.C. Four. n° 1 extra, cor	17,264–24	2,164–24
S.C. four. n° 1 cor	71,410–10	42,772–02
S.C. four. n° 2, cor	130,504–04	50,838–08
S.C. rej. cor	18,747–12	17,198–18
Cond. cor. hum. brulée	1,960–10	1,960–10
Total	1,528,692–02	1,195,291–08
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	41,236–42	100,349–08
C. n° 4 de l'ouest	40,433–46	11,268–26
Fourragère	41,017–44	46,717–34
Rej	7,250–20	1,500–00
S.C. C. n° 3 de l'ouest	8,517–04	2,750–00
S.C. C. n° 4 de l'ouest	11,402–24	602–04
S.C. four. cor	6,677–34	....
S.C. rej. cor	4,965 20	....
Total	161,501–42	163,187–24
Lin—		
C. n° 1 du N.-O	1,075–10	1,073–22
C. n° 2 de l'ouest	74–16	....
C. n° 1 du N.-O., cor. hum	871–24	819–06
Total	1,020–50	1,892–28

RELEVÉ, indiquant les quantités de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé "Paterson"-*fin*.

Classe	Quantités reçues	Quantités expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Seigle—		
C. n° 2 de l'ouest	33,143-01	36,250-35
Rej	9,639-26	5,084-46
C. n° 2 de l'ouest cor	6,642-38	4,100-20
C. n° 2 de l'ouest rej. cor	2,201-34	3,709-36
Total	51,626-43	49,145-25
Grain mêlé—		
	Liv.	Liv.
N° 4	68,650	......
Avoine et folle avoine	......	63,820
Pas de classe indiquée	399,820	153,650
Total	468,470	217,470
Criblures	419,350	623,650

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Bole», au cours de l'année de récolte 1919-20 (du 1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par c. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 3						2,240 10	
N° 4						337-20	
N° 4, spécial						414 20	
Fourrager		1,421-50					
S.C. n° 6 spécial, rej., coriace		1,542 30					
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, mêlé de sable et de gravier		13 40					
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, carié, mêlé et échauf.		1,086 00					
Cond. du nord n° 1		1,030-30					
Cond. du nord n° 2		1,008-20					
Du nord n° 1, échauffé, cond.		88 40					
Total		6,191 30				2,991-50	
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	2,105-10	3,047-32	5,153-08		1,941-06		1,941-06
C. n° 2 de l'ouest, séché		2,040 20	2,040 20				
C. n° 3 de l'ouest	7,159-14		7,159-14		2,000-00		2,000-00
Fourragère n° 1, extra	4,072 32		4,072-32				
Fourragère n° 1		5,892 12	5,892 12		1,941-06		1,941 06
Fourragère n° 2	9,463 18	10,338 28	19,802 12		25,470-20		25,470-20
Rejetée	3,590 00	42,260 00	45,850-00		8,000-00		8,000 00
Rejetée, mêlée et échauffée	3,028 08	12,468 18	15,496 26		11,564-24		11,564 24
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	13,585 20	32,561-16	46,147 02				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	2,222-32	2,693 08	4,916 06				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	23,956 16	16,427-02	40,383 18				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	1,535 10		1,535 10				
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace		3,470 30	3,470 30				
S.C. fourragère n° 1, coriace	5,215 00	13,329 24	18,544 24		1,941 06		1,941 06
S.C. fourragère n° 1, humide	3,460 00		3,460 00				
S.C. fourragère n° 2, coriace	6,093 08	13,320 20	19,413 28		7,588 08		7,588-08
S.C. fourragère n° 2, humide	5,609 24		5,609 24				
S.C. rejetée, coriace	4,418 08	15,033 08	19,451 16		4,000 00		4,000-00
S.C. rejetée, humide		3,697 22	3,697 22				
S.C. rej., coriace, mêlée et échauffée	4,753 18	11,515 00	16,268 18		13,400 00		13,400 00
S.C. rej., humide, mêlée et échauffée					1,941-06		1,941 06
S.C. rej., coriace, mêlée et brulée		2,116-16	2,116 16				
S.C. n° 2 de l'ouest mêlée de neige et glace	1,873 28		1,873 28				
S.C., coriace, échauffée, cond		2,002 12	2,002-12				
Cond.		3,462-02	3,462-02				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Bole», au cours de l'année de récolte 1919-20—*Fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
Avoine—fin	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Cond. échauffée	....	1,394-04	1,394-04	.	....	....	....
Cond. mêlé et échauffée	....	3,317-32	3,317-32				
Echantillon	1,810-00	12,079-24	13,889-24	....	....	....	....
Total	103,953-08	212,469-24	316,422-32	....	79,788-08	....	79,788-08
Orge—							
Fourragère	2,281-32	8,775-10	11,056-42	....	....	....	....
Rejetée	...	1,375-00	1,375-00	.	..	....	....
Rej., mêlée et échauffée	1,317-04	2,459-28	3,776-32	....	1,275-00	....	1,275-00
Cond.	....	774-18	774-18	.	....	....	....
Total	3,598-36	13,384-08	16,982-44	....	1,275-00	....	1,275-00
Lin—							
C. n° 2 C. de l'ouest	....	....	....	....	....	82-06	82-06
Total	.			.	....	82-06	82-06
Grain mêlé—	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
N° 1	67,470	....	67,470	....			....
N° 2	....	35,420	35,420	....	....	....	....
N° 3	....	27,220	27,220	....	....	55,290	55,290
N° 4	13,130	129,470	142,600	....	....	....	....
S.C. n° 3, coriace	65,880	..	65,880				
S.C. n° 3, humide	3,400	..	3,400	...			...
S.C. n° 4, coriace	....	50,430	50,430				...
S.C. n° 4, rej., mêlé et échauffé	....		....	.	117,200	.	117,200
S.C. coriace, avoine et folle avoine	....	59,810	59,810	...	....		....
N° 3, rej., mêlé et échauffée	.. ..	123,110	123,110		.		....
N° 4, rej., mêlé et échauffée	....	....	...		61,200	.	61,200
Rej., mêlé et échauffée	....	....	....	....	243,600	...	243,600
Avoine, et folle avoine	....	176,540	176,540	....	....	...	....
Avoine, folle avoine et orge	67,790	....	67,790	....	....	....	....
Avoine, orge, folle avoine et blé	....	....	....	....	61,200	....	61,200
Orge et folle avoine	....	79,540	79,540	....	....	....	....
Echantillon	....	290,302	290,302	....	....	....	....
Total	217,670	971,842	1,189,512	....	483,200	55,290	538,490
Grosses criblures	1,174,200	525,480	1,699,680	....	183,840	....	183,840

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Canadian Feed Manufacturing Company, au cours de l'année de récolte 1919-20 (du 1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	11,848-30	4,944-20	16,792-50	....	2,937-00	18,493-00	21,430-00
Du nord n° 2	49,039-10	....	49,039-10	....	29,668-40	61,380-10	91,048-50
Du nord n° 3	65,737-20	5,601-40	71,312-00		26,488-20	61,723-50	88,212-10
N° 4	....	....	....	....	....	771-00	771-00
N° 4, spécial	18,611-00	....	18,611-00	....	....	13,330-20	13,330-20
N° 5	....	....	....	....	....	1,066-00	1,066-00
N° 5, spécial	1,511-50	....	1,511-50	....	....	5,312-30	5,312-30
N° 6, spécial	....	....	....	....	....	1,085-40	1,085-40
Fourrager	480-50	2,180-50	2,661-40	....	....	4,284-20	4,284-20
Du nord, n° 3, carié	1,023-10	....	1,023-10	....	....	2,099-10	2,099-10
Du nord n° 1, rejetée	938-30	....	938-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, rejetée	1,093-10		1,093-10			....	....
Du nord n° 3, rejeté	6,273-40	....	6,273-40	....	....	1,035-40	1,035-40
N° 4 rejeté	....	....	....	....	....	1,406-40	1,406-40
N° 5 spécial, rejeté, humide	1,917-10		1,917-10				....
S.C. du nord n° 1, coriace		2,162-00	2,162-00				
S.C. du nord n° 2, coriace	1,049-10	3,378-00	4,427-10			5,009-20	5,009-20
S.C. du nord n° 2, humide	1,353-20	....	1,353-20	..			....
S.C. du nord n° 3, coriace	55,098-30	....	55,098-30	....	11,236-40	34,577-40	45,814-20
S.C. du nord n° 3, humide	4,003-10	....	4,003-10	....	....	1,337-20	1,337-20
S.C. du nord n° 3, humide						1,030-20	1,030-20
S.C. n° 4 spécial, coriace	27,574-00	4,850-40	32,424-40	....	....	9,895-40	9,895-40
S.C. n° 4 spécial, humide	6,045-30	....	6,045-30				....
S.C. n° 5 spécial, coriace	1,882-[illegible]		1,882-[illegible]				....
S.C. n° 5 spécial, humide	[illegible]	[illegible]	4,6[illegible]				
S.C. n° 6 spécial, coriace	2,164-10	....	2,164-10			1,067-30	1,067-30
S.C. fourrager, coriace	620-00	....	620-00				....
S.C. du nord n° 2, rej., humide	590-00	....	590-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	3,370-[illegible]		3,370-40			1,084-40	1,084-40
S.C. du nord n° 3, rej., humide	1,025-20	....	1,025-20		....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej. germé	[illegible]-20		[illegible]-20				
S.C. n° 4 spécial, rej., coriace	1,9[illegible]	1,395-40	[illegible]-10			1,204-00	1,204-00
S.C. n° 5 spécial, rej., coriace	1,[illegible]	....	1,[illegible]-50	....			
S.C. n° 5 spécial, rej., humide	1,012-30	....	1,012-30	....	....	1,185-20	1,185-20
S.C. n° 5, rej., mêlé, échauf., carié et coriace	....	....	....	....	....	3,366-20	3,366-20
S.C. fourrager, mêlé, échauf. et échauf., coriace		1,142-00	1,142-00			....	....
S.C. n° 3, carié, coriace	1,073-50	....	1,073-50	....	....	....	....
Échantillon		1,09[illegible]-20	1,09[illegible]	....			
Échantillon, humide	1,154-30	....	1,154-30	....	....		
Total	274,222-5[illegible]	27,764-30	301,9[illegible]		70,330-40	231,746-30	302,077-10

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Canadian Feed Manufacturing Company», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)—*Suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	14,630-00	....	14,630-00	....	6,875-10	22,627-22	29,502-32
C. n° 3 de l'ouest	15,103-30	5,943-18	21,047-14	....	27,393-18	20,491-26	47,885-10
Fourragère n° 1	5,599-04		5,599-04		5,349-14	10,020-00	15,369-14
Fourragère n° 2	20,579-04	1,799-14	22,378-18		13,704-24	11,432-32	25,137-22
Rejetée	1,952-22	9,018-28	10,971-16	....	....	....	....
S.C. n° 2 C. de l'ouest, coriace	27,939-24	4,472-32	32,412-22		1,000-00	17,768-08	18,768-08
S.C. n° 3 C. de l'ouest, cor.	38,811-26	16,831-26	55,643-18			10,138-08	10,138-08
S.C. n° 3 C. de l'ouest, humide	1,603-28		1,603-28				....
S.C. fourragère n° 1, coriace	3,855-20		3,855-20				....
S.C. fourragère n° 2, coriace	21,645-00	3,689-14	25,334-14	....	....		....
S.C. rej., coriace	1,900-00	3,857-22	5,757-22				....
S.C. rej., humide	1,857-12		1,857-12				
S.C. rej., mêlée et échauffée	....	....	....	....	6,616-16	....	6,616-16
Rejetée, échauffée		3,555-30	3,555-30				
Rejetée, mêlée et échauffée		32,705-10	32,705-10		11,100-30		11,100-30
Echantillon		3,868-28	3,868-28				
Total	155,478-00	86,073-18	241,551-18		72,040-10	92,478-28	164,519-04
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	3,521-34		3,521-34		3,305-40	5,130-40	8,436-32
C. n° 4 de l'ouest	7,883-36	2,655-00	10,538-36		7,072-14	22,407-04	29,480-00
Fourragère	8,643-16	12,068-16	20,711-32	....	....	1,568-16	1,568-16
Rejetée	4,203-06	1,315-20	5,518-26	....	....	2,662-44	2,662-44
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	7,785-44	....	7,785-44	....	....	1,716-12	1,716-12
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	3,091-32	....	3,091-32	....	....		
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	6,547-34	1,114-28	7,662-14	....	....	1,353-16	1,353-16
S.C. fourragère, coriace	2,896-12	7,277-44	10,174-08	....	....	....	....
Rejetée, coriace	1,311-42	2,591-12	3,903-06	....	....		....
Rej., mêlée et échauf.	....	3,385-00	3,385-00	....	....	5,967-24	5,967-24
Echantillon	....	1,763-16	1,763-16	....	....	....	....
Total	45,885-16	32,170-40	78,056-08	....	10,378-36	40,806-12	51,185-00

APPENDICE No 3

Lin—	....	....	....	....	30½ sacs (pesés non officiellem.)		30½ sacs (pesés non officiellement)
Maïs—	5,380-20	2,232-28	...	..	..	2,546-44	2,546-44
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 3	26,390	258,420	284,810	....	....	....	....
N° 4	43,920	....	13,920	....	....	....	.
Orge et folle avoine	....	61,580	61,580	....	....	....	....
Folle avoine, avoine et criblures		44,220	44,220			..	.
S.C. n° 3, coriace	78,990	. .	78,990				
S.C. orge et folle avoine, coriace	66,830		66,830			66,830	66,830
S.C. n° 3, mêlé, échauf. et en échauf.		64,580					
Total	216,130	428,800	644,930			66,830	66,830
Criblures		2,794,050	2,794,050		349,740		349,740
Grasses criblures		1,966,470	1,966,470				
Nourriture réglementaire pour bestiaux		397,220	397,220	....	....	....	....
Maïs de Milo	49,900	....	49,900	....	....	....	....
Graine de tournesol	49			.		....	.. .

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Capital», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	8,610-30	....	8,610 30	....	1,100 00	4,816-10	5,916-10
Du nord n° 1, séché	....	943-10	943 10	....	....	....	....
Du nord n° 2	15,135 50	....	15,135 50	....	1,100 00	29,606 10	30,706-10
Du nord n° 2, séché	994 10	12,437 10	13,431 20	....	....	1,167 20	1,167 20
Du nord n° 3	343,106 50	....	343,106 50	....	81,766-40	547,016 50	628,783-30
N° 4	24,571 00	2,564 10	27,135-10	....	....	33,168-10	33,168 10
N° 4 spécial	191,742 20	7,065-40	198,808-00	....	3,300-00	217,267-50	220,567-50
N° 5	25,201 30	....	25,201-30	....	....	23,784-00	23,784-00
N° 5 spécial	40,876 00	2,667 20	43,543 20	....	....	28,332-10	28,332-10
N° 6	5,646 00	2,328 40	7,974 40	....	....	9,156 00	9,156-00
N° 6 spécial	11,270 00	1,813 30	13,083 30	....	....	7,919 00	7,919-00
Fourrager	5,972 50	11,476 20	17,449 10	....	....	16,550 30	16,550-30
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	....	817-00	817 00	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	1,030 40	....	1,030 40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej	8,516 00	1,210 20	9,726-20	....	....	34,602 20	34,602 20
N° 4, rej	....	....	....	....	....	2,671-40	2,671-40
N° 4 rej. spécial	1,003 10	4,787 00	5,790 10	....	....	31,441 00	31,441-00
N° 5 rej, spécial	2,086 30	2,646 30	4,733 00	....	....	....	....
N° 6 :ej. spécial	2,345-40	....	2,345-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	....	2,072 50	2,072 50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé de charbon et de gravier	....	769 30	769 30	....	....	....	....
Du nord n° 1, coriace	1,449-50	7,992 30	9,442 20	....	....	1,722 50	1,722 50
S.C. du nord n° 2, coriace	3,812-40	22,736-40	26,549-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	224,019 10	34,354-40	258,373 50	....	....	178,805-50	178,805-50
S.C. du nord n° 3, humide	10,228 10	1,031-10	11,259 20	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace	6,464-10	608-50	7,073-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, coriace	95,633 40	6,775 50	102,409 30	....	....	17,636 20	17,636 20
S.C. n° 4, spécial	16,155 30	1,034 00	17,189 30	....	....	....	....
S.C. n° 5, coriace	1,576 00	1,060 30	2,636 30	....	....	4,453 50	4,453-50
S.C. n° 5, spécial, coriace	14,335-20	6,481-30	20,816 50	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	3,605-00	....	3,605-00	....	....	....	....
S.C. n° 6, spécial, coriace	1,314 50	....	1,314 50	....	....	....	....
S.C. n° 6, spécial, humide	3,177-20	....	3,177-20	....	....	....	....
S.C. fourrager, coriace	1,041 20	1,023-00	2,064 20	....	....	....	....
S.C. fourrager, humide	1,017 20	....	1,017-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor	....	1,354 30	1,354-30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor	10,766 40	7,203 20	17,970 00	....	4,400-00	19,787-40	24,187-40
S.C. du nord n° 3, rej., cor	1,233-20	....	1,233 20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	8,236-00	6,143 30	14,379-40	....	....	....	....

S.C. n° 4, spécial, rej., cor	4,460-10	3,531-00	7,991-10		1,466-40		1,466-40
S.C. n° 5, spécial, rej., cor	1,024-40	1,988-00	3,012-40				
S.C. n° 5, spécial, rej., hum	999-30		999-30				
S.C. n° 6, spécial, rej., cor		921-20	921-20				
S.C. du nord n° 1, rej., mêlé de sable		1,260-50	1,260-50				
S.C. du nord n° 2, rej., mêlé de sable		1,018-20	1,018-20				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	1,523 00		1,523 00			1,523 00	1,523-00
S.C. du printemps et Durim, cor	1,160-40		1,160-40				
Echantillon		15,025-20	15,025-20				
Total	1,101,343-30	175,144-00	1,276,487-30		93,133-20	1,211,428-40	1,304,562-00
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest		2,968-28	2,968-28			10,220-00	10,220-00
Fourragère n° 1	1,772-12		1,772-12			5,298-18	5,298-18
Fourragère n° 2	1,158-28	3,879 04	5,037 32		5,823-18		5,823-18
Rejetée	4,027 12	3,866 06	7,893 18		12,821-16		12,821-16
S.C. C n° 3 de l'ouest, cor	5,540-30		5,540-30				
S.C. four. n° 1, cor	1,858-28		1,858 28				
S.C. four. n° 2, cor	2,164 24	1,360 30	3,525 20			1,767-22	1,767-22
S.C. rej., cor	1,810-10		1,810-10		1,941-06	1,787-22	3,728-28
S.C. four. n° 2, en échauf. et humide	1,898-08		1,898-08				
Total	20,231-16	12,075-00	32,306-16		20,586-06	19,073-28	39,660-00
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	1,373 46	5,501-22	6,875-20		2,750-00	3,036 12	5,786-12
C. n° 4 de l'ouest	5,045-40		5,045 40			39,478 36	39,478 36
Fourragère	7,503 36	2,542 24	10,046 12			3,284 38	3,284 38
Rejetée	1,782 44	5,246 12	7,029 08		4,125-00	8,388 46	12,513 46
S.C. C. n° 3 de l'ouest	3,751-41	1,114 38	4,866 31			4,989 08	4,989-08
S.C. C. n° 4 de l'ouest	10,952 24	2,912-04	13,864 28				
S.C. fourragère, cor	4,972-24	4,988-46	9,961-22				
S.C. fourragère, hum	1,636-12		1,636-12				
S.C. rejetée, cor	2,149-18		2,149-18				
Echantillon		2,755-30	2,755-30				
Total	39,168-45	25,061-32	64,230-29		6,875-00	59,177-44	66,052-44
Grain mêlé—	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
N° 1	39,000		39,000				
N° 3	153,690	152,630	306,320				
S.C. n° 4, cor	68,830		68,830				
Avoine et folle avoine		22,250	22,250				
Orge et seigle		22,330	22,330				
Echantillon		204,920	204,920				
Total	261,520	402,130	663,650				
Criblures					1,016,610	335,590	1,352,200
Grosses criblures	48,450	2,761,480	2,809,930		427,740	569,540	997,280

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Dwyer », au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920).

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 1	444,845-10	....	444,845 10	423,159 10	38,616-40	27,311-10	489,087-30
Du nord n° 2	229,970 20	....	229,970 20	182,092 30	35,501-00	15,558-00	233,151 30
Du nord n° 3	215,367 40	....	215,367-40	200,401 20	21,450 00	8,211-10	230,062 30
N° 4	11,304 10	....	11,304 10	39,992-40	....	725 00	40,717 40
N° 4 spécial	58,318 50	10,359 00	68,677-50	82,995-30	1,556-40	8,811-40	93,373-50
N° 5	3,241 50	....	3,241 50	....	....	....	....
N° 5, spécial	21,038 20	13,822 20	34,860 40	....	....	1,076-00	1,076-00
N° 6	913 -20	....	913-20	....	....	....	....
N° 6, spécial	827 -20	....	827-20	....	....	....	....
Fourrager	....	642-40	642-40	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej	2,951-00	....	2,951-00	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	3,959-50	....	3,959-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej	4,774-50	....	4,774-50	....	....	4,774-50	4,774-50
N° 4, spécial, rejeté	....	....	....	....	....	5,333 20	5,333 20
Rejeté n° 5	2,357-10	....	2,357 10	....	....	2,357 10	2,357 10
S.C. du nord n° 1, cor	2,698-20	....	2,698-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor	20,725 00	....	20,725 00	....	....	2,416 00	2,416 00
S.C. du nord n° 2, humide	2,254 20	....	2,254 20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor	117,479 50	10,658-10	128,138 00	40,637-20	22,350 05	70,118 30	133,105-05
S.C. du nord n° 3, humide	5,224-40	....	5,224-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor	2,960-30	....	2,960-30	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, cor	45,438-50	....	45,438-50	15,000-00	....	8,601-10	23,601-10
S.C. n° 4, spécial, humide	2,117-50	....	2,117 50	....	....	....	....
S.C. n° 5, spécial, cor	13,248-40	....	13,248-40	....	....	1,218-50	1,218-50
S.C. n° 6, spécial, cor	2,458-40	....	2,458-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor	554-10	....	554 10	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, rej., cor	1,269-40	....	1,269-40	....	....	8,200 00	8,200 00
S.C. n° 5, spécial, rej., cor	....	....	....	....	....	1,250 00	1,250 00
S.C. du nord n° 3, carié, cor	71-10	....	71-10	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté, cor., mêlé et échauf	1,134 20	....	1,134 20	....	1,134-20	....	1,134-20
Du nord n° 1, cor	623 -10	....	623-10	....	....	....	....
Total	1,218,129 00	35,482 10	1,253,611 10	984,279-00	120,618-40	165,962-50	1,270,860-30

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	98,290-10	2,000-00	100,290-10	....	92,195-30	3,185-30	95,381-26
C. n° 3 de l'ouest	125,552-32	....	125,552-32	....	96,070-10	3,752-32	99,823-08
C. n° 3 de l'ouest, séchée	....	3,864-14	3,864-14	....	....	....	....
Fourragère n° 1, extra	7,680-30	....	7,680-30	....	6,175-20	1,569-14	7,745-00
Fourragère n° 1	44,263-28	2,451-26	46,715-20	....	25,334-04	....	25,334-04
Fourragère n° 2	96,349-04	11,246-16	107,595-20	....	66,822-22	....	66,822-22
Rejetée	16,534-24	....	16,534-24	....	29,157-32	5,067-02	34,225-00
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	59,711-16	....	59,711-16	....	43,672-22	1,821-16	45,494-04
S.C. C. n° 2 de l'ouest, hum	1,690-10	68,290-10	69,980-20	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	86,520-10	129,072-32	215,593-08	27,260-30	42,110-00	....	69,370-30
S.C. four. n° 1, ex., cor	3,431-16	5,780-10	9,211-26	....	3,431-16	....	3,431-16
S.C. four. n° 1, cor	18,937-12	51,330-20	70,267-32	....	1,941-06	....	1,941-06
S.C. four. n° 2, cor	32,883-18	22,291-16	55,175-00	....	11,294-24	....	11,294-24
S.C. four. n° 2, humide	1,515-10	1,603-18	3,118-28	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor., en échauf	1,820-10	....	1,820-10	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor	82-12	2,382-22	2,465-00	....	....	....	....
S.C. rejetée, humide	1,524-14	2,032-12	3,556-26	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor., mêlée et échauffée	....	1,792-32	1,792-32	....	....	....	....
Rejetée, mêlée et échauffée	1,879-04	10,516-06	12,395-10	....	....	....	....
Echantillon	....	4,803-18	4,803-18	....	2,650-00	279-14	2,929-14
Total	598,667-22	319,459-14	918,127-02	27,260-30	420,856-16	15,766-06	463,793-18
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	37,830-00	....	37,830-10	22,405-30	7,387-10	12,113-21	41,906-13
C. n° 4 de l'ouest	21,220-00	....	21,220-00	....	3,965-10	16,880-04	20,845-14
Fourragère	9,729-04	....	9,729-04	....	5,537-34	925-36	6,463-22
Rejetée	9,690-20	2,815-10	12,505-30	....	2,897-14	4,125-00	7,022-41
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	8,290-08	1,647-34	9,937-42	....	1,273-29	5,423-21	6,697-02
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	1,568-36	....	1,568-36	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	8,375-40	....	8,375-40	....	2,949-00	9,343-06	12,292-06
S.C. fourragère, cor	5,669-30	3,336-22	9,006-04	....	....	....	....
S.C. fourragère, humide	338-26	....	338-26	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor	1,220-30	....	1,220-30	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor., mêlée et en échauf	....	1,632-34	1,632-34	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor. et échauf	....	....	....	....	7,181-12	....	7,181-12
S.C. coriace, cond	....	897-34	897-34	....	....	....	....
Rejetée, mêlée et échauf	1,301-42	....	1,301-42	....	5,718-26	....	5,718-26
Echantillon	....	2,642-34	2,642-34	....	....	....	....
Total	105,235-06	12,972-24	118,207-30	22,405-30	36,909-39	48,810-40	108,126-13
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest, rej., cor	18-02	....	18-02	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Dwyer », au cours de l'année de récolte 1919 1920.

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	33,700		33,700				
N° 2	61,820	65,330	127,150				
N° 3	130,100	232,950	363,050		193,830		193,830
N° 4	542,550	927,130	1,469,680		67,220		67,220
Orge et folle avoine	8,960		8,960				
Seigle et orge		125,050	125,050				
Orge, seigle et folle avoine					79,890		79,890
S.C. n° 2, cor.	83,390		83,390				
S.C. n° 3, cor.	80,220	63,480	143,700				
S.C. n° 4, cor.	47,910	1,137,040	1,184,950				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauf		60,030					
S.C. avoine cor. et folle avoine	850		850				
S.C. folle avoine, cor. et orge	2,830		2,830				
S.C. seigle et orge cor.		74,850	74,850				
S.C. blé et ambrosie, cor.		64,880	64,880				
Echantillon		401,420	401,420				
Total	992,330	3,152,160	4,144,490		340,940		340,940
Criblures		242,620	242,620		896,980	17,650	914,630
Grosses criblures	565,170	1,292,690	1,857,860	288,530	406,300	113,420	808,250
Nourriture réglementaire pour bestiaux					17,820		17,820

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Empire», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	9,191-20	....	9,191-20	....	....	....	....
N° 4, spécial				8,306-50			8,306-50
N° 5		3,130-10	3,130-10				....
N° 5 spécial	....	860-50	860-50	....	....	....	....
Total	9,191-20	3,991-00	13,182-20	8,306-50	....	....	8,306-50
Avoine—							
Rej., mêlée et échauffée	....	....	....	....	....	1,407-12	1,407-12
Orge—							
C. n° 4 de l'ouest						1,152-04	1,152-04
Lin—							
Rejeté	2,032-47	1,048-24	3,081-15	....	....	....	....
Grain-mêlé—							
N° 4						19,500 Liv.	19,500 Liv.
Criblures	....	....	....	420,700 Liv.	....	....	420,700 Liv.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « H » des Grains Growers, au cours de l'année de récolte 1919 (1er septembre au 31 août 1920).

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	5,635-10		5,635-10	13,622-10			13,622-10
Du nord n° 2	1,192,910-20		1,192,910-20	1,419,618-10	1,100-00		1,420,718-10
Du nord n° 3	2,097,346-30		2,097,346-30	3,123,481-50	159,766-40		3,283,248-30
N° 4	172,029-50		172,029-50	86,224-10		3,666-40	89,890-50
N° 4, spécial	559,427-20		559,427-20	226,123-40			226,123-40
N° 5	41,972-40		41,972-40	4,022-50			4,022-50
N° 5, spécial	131,237-10		131,237-10	44,207-10			44,207-10
N° 6	7,226-50		7,226-50				
N° 6, spécial	21,310-10		21,310-10			15,384-20	15,384-20
Fourrager	1,006-20		1,006-20				
Du nord n° 2, rej	25,416-50		25,416-50				
Du nord n° 3, rej	45,280-50		45,280-50				
N° 4, rej	3,073-40		3,073-40				
N° 4, spéc., rej	10,103-10		10,103-10				
N° 5, spéc., rej	1,979-20		1,979-20				
N° 6, spéc., rej	1,408-00		1,408-00				
Du nord n° 3, rej., germé	1,014-00		1,014-00				
N° 4, spéc., rej., germé	1,100-50		1,100-50				
Du nord n° 3, carié	1,034-00		1,034-00				
Du nord n° 2, rej., mêlé de roches, d'escarbilles et de sable	54-20		54-20				
S.C. du nord n° 1, cor	4,069-40		4,069-40				
S.C. du nord n° 2, cor	87,552-00		87,552-00			1,402-30	1,402-30
S.C. du nord n° 2, hum	5,594-30		5,594-30				
S.C. du nord n° 3, cor	330,721-30		330,721-30				
S.C. du nord n° 3, hum	21,059-40		21,059-40				
S.C. n° 4, cor	4,584-30		4,584-30				
S.C. n° 4, hum	500-40		500-40				
S.C. n° 4, spéc., cor	175,596-00		175,596-00				
S.C. n° 4, spéc., hum	3,952-50		3,952-50				
S.C. n° 5, spéc., cor	29,107-10		29,107-10				
S.C. n° 5, spéc., hum	2,446-30		2,446-30				
S.C. n° 6, spéc., cor	11,706-20		11,706-20				
S.C. fourrager, cor	187-40		187-40				
S.C. du nord n° 3, rej., cor	9,098-00		9,098-00				
S.C. n° 4 spéc., rej., cor	7,976-20	3,891-50	11,868-10				
S.C. n° 5, spéc., rej., cor	1,838-10		1,838-10				
S.C. du nord n° 3, cor., car	1,036-00		1,036-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	6,430-30		6,430-30				

S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf	....	....	....	....	4,800-00	....	4,800-30
Fourrager, rej., mêlé et échauf	....	....	....	....	1,085-20	....	1,085-20
Durum n° 2	1,392-10	....	1,392-10	....	....	....	....
Durum n° 3	2,768-20	....	2,768-20	....	....	....	....
Total	5,028,185-50	3,891-50	5,032,077-40	4,917,300-00	166,752-00	20,453-30	5,104,505-30
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	8,241-16	....	8,241-16	....	21,705-30	....	21,705-30
C. n° 3 de l'ouest	23,004-04	....	23,004-04	....	47,147-02	3,358-18	50,505-20
Fourragère n° 1, extra	7,536-16	....	7,536-16	....	2,000-00	....	2,000-00
Four. n° 1	1,730-00	....	1,730-00	....	....	....	....
Four. n° 2	9,036-16	....	9,036-16	....	11,595-00	9,471-26	21,066-26
Rejetée	55-20	....	55-20	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	17,955-20	....	17,955-20	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	18,022-22	....	18,022-22	....	1,804-14	....	1,804-14
S.C. four. n° 1, cor	1,910-30	....	1,910-30	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	5,690-20	....	5,690-20	....	2,000-00	....	2,000-00
S.C. four. n° 2, hum	1,661-06	....	1,661-06	....	....	....	....
Total	94,845-00	....	94,845-00	....	86,252-12	12,830-10	99,082-22
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	10,576-42	....	10,576-42	....	7,011-32	3,972-04	10,983-36
C. n° 4 de l'ouest	9,320-20	....	9,320 20	....	4,125-00	9,143-46	13,268-46
Fourragère	1,328-26	....	1,328-26	....	....	1,112-04	1,112-04
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	3,645-20	....	3,645-20	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	1,308-16	....	1,308-16	....	....	....	....
S.C. fourragère, cor	777-44	....	777-44	....	....	....	....
Total	26,957-24	....	26,957-24	....	11,136-32	14,228-06	25,364-38
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest, rejeté	1,452-12	....	1,452-12	....	....	....	....
Grain mêlé—	Liv nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
N° 3	71,180	....	71,180	....	....	....	....
N° 4	5,570	....	5,570	....	....	....	....
S.C. n° 3, cor	64,360	....	64,360	....	....	....	....
Blé et folle avoine	20,110	....	20,110	....	....	....	....
Lin et blé brisé	2,020	....	2,020	....	....	....	....
Total	163,240	....	163,240	....	....	....	....
Criblures	....	202,750	202,750	8,304,330	....	616,640	8,920,970
Grosses criblures	....	25,510	25,510	....	1,320,520	388,480	1,709,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	7,510-10	.....	7,510-10	.....	.....	7,841-00	7,841-00
Du nord n° 2	9,162-40	.	9,162-40	.....	.....	11,115-20	11,115-20
Du nord n° 2, séché	.....	.	.	.....	.....	8,727-10	8,727-10
Du nord n° 3	6,725-50		6,725-50	.....	.....	80,631-30	80,631-30
Du nord n° 3, séché	.....	.		.....	.....	38,317-50	38,317-50
N° 4	6,619-40	.	6,619-40	.....	.....	19,865-00	19,865-00
N° 4, spécial	26,042-20	..	26,042-20	.....	.....	102,800-00	102,800-00
N° 4, spécial, séché	.....	...		.....	.....	16,455-50	16,455-50
N° 5	2,239-30	.....	2,239-30	.....	.....	6,367-10	6,367-10
N° 5, spécial	11,161-20	..	11,161-20	.....	.....	16,262-50	16,262-50
N° 5, spécial, séché	..	..	.	.....	.....	3,530-30	3,530-30
N° 6	1,037-20	..	1,037-20	.....	.....	2,691-00	2,691-00
N° 6, spécial	7,434-20	...	7,434-20	.....	.....	5,509-50	5,509-50
Fourrager	[illegible]	[illegible]	13,848-00	.....	.....	3,301-00	3,301-00
Du nord n° 1, rej	[illegible]		1,343-50	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, rej	3,712-50		3,712-50	.....	.....	8,757-10	8,757-10
N° 4, rej	..	.....		.....	.....	1,028-20	1,028-20
N° 4, spécial, rej	4,055-50	2,740-40	6,796-30	.....	.....	12,015-30	12,015-30
N° 5, rej	.....	.....	...	.....	.....	1,000-00	1,000-00
N° 5, spécial, rej	..			.....	.....	908-30	908-30
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	55-40	1,204-10	1,259-50	.....	.....	1,204-10	1,204-10
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	12-10	..	12-10	.....	.....		
Du nord n° 3, carié	.....	.....	.	.....	.....	2,581-30	2,581-30
Sans classe, du nord n° 1, cor	2,126-00	.....	2,126-00	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 1, hum	5,417-00	.....	5,417-00	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 2, cor	1,194-00	..	1,194-00	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 2, hum	15,000-50	995-10	15,996-00	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, cor	21,635-20	1,255-00	22,890-20	.....	.....	13,742-20	13,742-20
S.C. du nord n° 3, hum	77,995-40	.....	77,995-40	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, cor	982-00	.....	982-00	.....	.....	3,264-30	3,264-30
S.C. n° 4, hum	8,398-40	.....	8,398-40	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, spéc., cor	20,673-10	1,405-10	22,078-20	.....	.....	1,926-30	1,926-30
S.C. n° 4, spéc., hum	63,756-10	973-10	64,729-10	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 5, hum	610-40	.....	610-40	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 5, spéc., cor	7,700-20	1,019-30	8,719-50	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 5, spéc., hum	16,387-00	.....	16,387-00	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 6, hum	432-10	.....	432-10	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 6, spéc., cor	3,355-30	.....	3,355-30	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 6, spéc., hum	8,342-20	.....	8,342-20	.....	.....	.....	.....

S.C. fourrager, cor.	1,029-40		1,029-40		1,100 00	2,368-30	3,468-30
S.C. four., hum.	3,082-40		3,082-40				
S.C. du nord, rej., cor.	6,546-00		6,546-00				
S.C. du nord n° 3, rej., hum.	1,398-00		1,398-00				
S.C. n° 4, spéc., rej., cor.	4,158-30		4,158-30			4,003-00	4,003-00
S.C. n° 1, spécial hum.	6,137 30		6,137 30				
S.C. n° 4, rej.	140-00		140-00				
S.C. n° 5, spéc., rej., cor.	901-40	1,044-00	1,945-40				
S.C. n° 5, spéc., rej., hum.	479-10		479-10				
S.C. n° 4, spéc., cor., hum.		1,141 50	1,141 50			2,628 10	2,628-10
S.C. du nord, n° 2, cor., mêlé de gravier, rej.	57 00		57 00				
S.C. du nord n° 3, cor., germé, rej.	5,366 10		5,366 10				
S.C. du nord n° 3, rej., hum., germé, échauf., et en échauf.	970 20		970 20				
S.C. n° 4, spéc., rej., cor., germé	1,057 40		1,057-40				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier	964 00		964-00				
S.C. du nord n° 4, rej., hum., mêlé de gravier	229-10		229-10				
S.C. du nord n° 1, rej., cor., mêlé, échauf. en échauf., mêlé de blé pourri	339 40		339 40				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et en échauf.	1,171 40		1,171 40			1,360 50	1,360-50
S.C. four., rej., cor., mêlé et échauf.					3,893-20		3,893 20
S.C. n° 4, rej., spéc., cor., échauf., germé					1,100 00		1,100 00
S.C. n° 4, rej., core., mêlé, échauf.					2,522-00		2,522 00
Four., rej., échauf.					1,266 40		1,266-40
Echantillon		6,468-10	6,468-10				
Total	376,212-40	31,034 10	407,246 50		9,882 00	380,205 00	390,087-00
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	54,109 04		54,109 04		4,312-12	34,813 28	39,126 06
C. n° 3	52,119 14	1,846 06	53,965 20		1,941-06	17,162 12	19,103-18
Ex. n° 1, fourragère	24,470-08	3,874-24	28,344-24			12,793 08	12,793-08
N° 1, fourragère	10,309 14	9,240 10	19,549 24		15,529 14	3,240-10	18,769-24
N° 2, fourragère	21,818-08	25,347-32	47,166-06		1,941 06	35,431-10	37,372-16
Rej	6,005-00	3,953-18	9,958-18		1,831-26	2,152-32	3,984-24
C. n° 2 de l'ouest, cor.	9,746 16	14,313 08	24,059 24			4,239-14	4,239-14
S.C. C. n° 2 de l'ouest, hum.	3,612 28		3,613 28				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor.	14,722 32	3,645 16	18,368 08			6,106 26	6,106 26
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum.	7,475 00		7,475 00				
S.C., four., n° 1, ex., coriace	5,371-26	1,974-24	7,346-16			2,310-30	2,310-30
S.C. four. n° 1, ex., hum.	1,970 20		1,970 20				
S.C. four. n° 1, cor.	9,266-06	4,378-18	13,604-24			2,212-12	2,212-12
S.C. four. n° 1, hum.	8,752 32		8,752 32				
S.C. four. n° 2, cor.	9,070 00	10,931 16	20,001 16			3,204 04	3,204-04
S.C. four. n° 2, hum.	22,605 11	847 32	23,453 09				
S.C. rej., hum.	5,419 04		5,419 04				
S.C. rej., cor., mêlé, échauf., en échauf.	3,559 24		3,559 24				
Rej., mêlé et échauf.	1,621-16	3,668-18	5,290-00		3,882-12	2,117-22	6,000 00
Echantillon		11,710 00	11,710 00				
Total	271,986-17	95,732-12	367,718 29		29,438 08	125,785-04	15,223-12

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	2,706-28	....	2,706-28	....	....	2,950-10	2,950-10
C. n° 4 de l'ouest	....	2,189-28	2,189-28	....	....	21,385-24	21,385-24
Fourragère	4,168-16	8,144-38	12,313-06	....	....	1,187-04	1,187-04
Rej	599-18	1,168-46	1,768-16	....	....	7,962-04	7,962-04
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	1,796-44	....	1,796-44	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum	2,547-27	....	2,547-27	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	2,035-00	9,341-02	11,376-02	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, hum	2,035-40	....	2,035-40	....	....	....	....
S.C., fourragère, cor	1,273-16	6,783-16	8,056-32	....	....	....	....
S.C. fourragère, hum	1,043-46	....	1,043-46	....	....	....	....
S.C. rej., cor	....	1,055-20	1,055-20	....	....	1,857-14	1,857-14
S.C. re., hum	5,144-28	....	5,144-28	....	....	....	....
Total	23,351-23	28,683-06	52,034-29	....	....	35,342-08	35,342-08
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé							
N° 1	....	66,260	66,260	....	....	....	....
N° 3, carié	....	16,000	16,000	....	....	....	....
S.C. n°, hum	31,490	....	31,490	....	....	....	....
N° 4	....	....	....	....	330,000	....	330,000
S.C. n° 4	....	51,400	51,400	....	....	60,050	60,050
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauf	....	78,400	78,400	....	....	....	....
Blé et ambrosie	....	61,920	61,920	....	66,000	....	66,000
Orge et folle avoine	....	256,430	256,430	....	....	....	....
Folle avoine et bouts de paille	....	57,990	57,990	....	....	....	....
Avoine, folle avoine et bouts de paille	....	115,880	115,880	....	....	....	....
S.C. blé et folle avoine, cor	....	61,860	61,860	....	....	....	....
Echantillon	....	349,610	349,610	....	....	....	....
N° 4, rej., mêlé et échauf	....	....	....	....	198,000	....	198,000
Total	31,490	1,115,750	1,147,240	....	594,000	60,050	654,050
Criblures	51,870	....	51,870	....	123,160	160,280	283,440
Grosses criblures	1,523,460	769,450	2,292,910	....	....	50,070	50,070

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Muirhead», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
N° 5, spécial	691-00	....	691-00	....	....	691-00	691-00
Avoine—							
Rejetée	....	3,495-10	3,495-10	....	....	....	....
Rejetée, mêlée et échauf	....	1,646-16	1,646-16	....	4,000-00	....	4,000-00
Cond	....	....	....	....	3,882-12	651-06	4,533-18
Total	....	5,141-26	5,141-26	....	7,882-12	651-06	8,533-18
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	17,076-32	1,802-34	18,879-18	....	89,628-46	307,437-24	397,066-22
C. n° 4 de l'ouest	29,074 28	5,373-06	34,447-34	....	4,993-46	176,446-32	181,440-30
Fourragère	20,025-00	3,994-38	24,019-38	....	9,625-00	47,814-08	57,439-08
Rejetée	5,513-06	2,172-14	7,685-20	....	2,750-00	29,064-38	31,814 38
S.C. C. n° 3 de l'ouest	48,037-14	236,513-45	284,551-11	....	....	8,265-20	8,265-20
S.C. C. n° 4 de l'ouest	24,907-04	192,956-42	217,863-46	....	....	....	....
S.C. fourragère	3,966-32	45,100-40	49,067-24	....	....	....	....
S.C. rejetée	8,055-40	17,563-46	25,619-38	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, en échauf	1,319-28	....	1,319-28	....	....	....	....
S.C. four., en échauf	366-02	....	366-02	....	....	....	....
S.C., rejetée, en échauf	1,357-14	....	1,357-14	....	....	....	....
S.C., rejetée, échauf	1,423-16	....	1,423-16	....	....	....	....
Echantillon	....	12,772-04	12,772-04	....	....	....	....
Total	161,122-24	518,250-29	679,373-05	....	106,997-44	569,028-26	676,026-22
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 3	....	80,820	80,820	....	....	6,080	6,080
Orge et folle avoine	....	324,120	324,120	....	....	....	....
S.C. orge et folle avoine	90,160	....	90,160	....	....	....	....
Total	90,160	404,940	495,100	....	....	6,080	6,080
Criblures	....	....	....	....	173,660	30,430	204,090

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	11,459-50		11,459-50				
Du nord n° 1	1,931,705-40		[illegible]	1,900,524-00	208,800-00		2,109,324-00
Du nord n° 2	1,089,068-00		1,089,068-00	1,041,845-[illegible]	122,333-20		1,164,178-50
Du nord n° 3	947,874-10		947,874-10	1,141,106-10	195,600-00		1,336,706-10
N° 4	43,816-30		43,816-30		1,566-40		1,566-40
N° 4, spécial	181,912-00	924-10	82,836-10	334,237-20	19,300-00	1,333-20	354,870-40
N° 5	13,170-20		13,170-20				
N° 5, spécial	55,403-10		55,403-10				
N° 6	2,316-00		2,316-00				
N° 6, spécial	17,648-10		17,648-10				
Feed	2,871-50		2,871-50			27,547-30	27,547-30
Du nord n° 1, rej	19,689-40		19,689-40	22,518-10			22,518-10
Du nord n° 2, rej	37,318-20	2,441-20	39,759-40	[illegible]		1,132-30	32,790-30
Du nord n° 3, rej	66,381-40	26,893-20	93,275-00	104,179-10			104,179-10
Rejeté n° 4	1,335-30		1,335-30				
N° 4, spécial, rejeté	12,187-50	7,564-00	19,751-50		25,500-00		25,500-00
N° 5, rejeté	2,519-40		2,519-40				
N° 5, spécial, rejeté	5,382-10	3,094-40	8,476-50			1,997-10	1,997-10
Du nord, n° 3, rej., germé	3,109-10		3,109-10	69,719-10			69,719-10
N° 4, spécial, rejeté, germé	1,942-50		1,942-50				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	1,492-10		1,492-10				
Du nord n° 3, carié	996-20		996-20			1,967-00	1,967-00
Du nord n° 3, rej., carié	1,047-00		1,047-00				
Du nord n° 1, cor	8,044-40	2,214-00	10,258-40				
Du nord n° 1, humide	1,733-50		1,733-50				
S.C. du nord n° 2, cor	93,025-30	46,473-30	139,499-00				
S.C. du nord, n° 2, humide	8,023-10		8,023-10				
S.C. du nord, n° 3, cor	296,825-20	22,136-70	318,962-[illegible]	113,936-00	68,433-40	—20	182,369-20
S.C. du nord n° 3, humide	45,560-20	1,117-40	46,678-00				
S.C. n° 4, spécial, coriace	115,098-00	20,726-10	135,824-10				
S.C. n° 4, spécial, humide	25,803-10		25,803-10				
S.C. n° 5, cor	991-20		991-20				
S.C. n° 5, spécial, cor	21,502-00	10,232-40	31,734-40				
S.C. n° 5, spécial, humide	4,139-00		4,139-00				
S.C. n° 6, spécial, cor	8,864-10	997-40	9,861-50				
S.C. n° 6, spécial, humide	3,903-50		3,903-50				
S.C. four., cor	1,720-30		1,720-30				
S.C., fourrager, humide	910-30		910-30				
S.C. du nord, n° 2, rej., cor	5,854-50		5,854-50				

S.C. du nord, n° 3, rej., cor	36,990–50	2,034–10	39,025–00	....	6,233–20	....	6,233–20
S.C. du nord, n° 3, rej., humide	3,721–40	....	3,721–40	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor	1,242–20	....	1,242–20	....	14,666–40	....	14,666–40
S.C. n° 4, spécial, rejeté, cor	18,921–20	10,087–20	29,008–40	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, rejeté, humide	1,976–30	3,702–10	5,678–40	....	....	....	....
S.C. n° 5, spécial, rejeté, cor	5,518–10	....	5,518–10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., germé, cor	48,139–00	2,635–40	50,774–40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., germé, humide	909–50	....	909–50	....	....	....	....
S.C. n° 4, rejeté, germé, cor	6,953–30	....	6,953–30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., hum., cor., en échauf	545–10	....	545–10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, carié, cor	4,200–10	....	4,200–10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de sable, de gravier et d'escarbilles	1,121–20		1,121–20	....	....	....	....
Echantillon	....	1,273–50	1,273–50	....	....	....	....
Total	5,222,888–00	164,549–10	5,387,437–10	4,739,723–30	662,433–40	33,977–10	5,456,134–20
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	19,206–06	....	19,206–06	11,692–02	17,588–08	5,165–20	34,445–30
C. n° 3 de l'ouest	55,773–28	....	55,773–28	23,625–00	35,298–18	2,591–26	61,515–10
N° 1, ex., fourragère	9,667–02	....	9,667–02	....	9,662–32	1,941–06	11,604–04
N° 1, fourragère	27,191–26	....	27,191–26	16,000–00	6,000–00	7,228–08	29,228–08
N° 2, fourragère	16,789–04	....	16,789–04	....	3,941–06	8,898–18	12,839–24
Rejetée	10,498–08	....	10,498–08	....	5,823–18	3,352–32	9,176–16
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	11,096–16	....	11,096–16	3,804–24	1,941–06	751–16	6,497–12
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	24,152–32	....	24,152–32	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	6,753–28	....	6,753–28	18,967–32	2,000–00	....	20,967–32
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	5,008–00	....	5,008–00	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, ex., cor	8,065–20	1,679–08	9,744–28	4,263–18	2,000–00	3,629–04	9,892–22
S.C. four. n° 1, cor	16,791–26	....	16,791–26	2,656–26	....	....	2,656–26
S.C. four. n° 1, humide	6,323–08	....	6,323–08	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	20,547–02	....	20,547–02	27,663–28	....	1,941–06	29,605–00
S.C. four. n° 2, humide	12,745–04	....	12,745–04	....	....	....	....
S.C., rejetée, cor	6,447–02	....	6,447–02	42,332–32	21,188–08	....	63,521–06
S.C., rejetée, humide	3,957–12	....	3,957–12	....	....	....	....
S.C., rejetée, cor., mêlée et échauf	2,402–32	....	2,102–32	....	....	....	....
Total	263,417–18	1,679–08	265,096–26	151,006–26	105,443–28	35,500–00	291,950–20
Orge—							
S.C. C. n° 4 de l'ouest	....	22,304–08	22,304–08	....	....	21,771–32	21,771–32
Seigle—							
C. n° 2, de l'ouest, rejeté	388–46	....	388–46	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., cor	92–18	....	92–18	....	....	....	....
Total	481–08	....	481–08	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé (« Mutual » au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	57,190	....	57,190	....	....	....	....
N° 3	....	55,250	55,250	....	....	....	....
Seigle et blé	98,437	....	98,437	....	....	....	....
Lin et blé brisé	570	....	570	....	46,000	....	46,000
S.C. n° 3	75,210	....	75,210	....	....	....	....
S.C. folle avoine, blé et orge	....	55,810	55,810	....	....	....	....
Total	231,407	111,060	342,467	....	46,000	....	46,000
Criblures	....	....	....	....	2,979,400	130,400	3,109,800
Grosses criblures	237,580	....	237,580	68,000	1,549,600	280,000	1,897,600
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	....	....	....	198,000	200,000	398,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
Blé—	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Du nord n° 1	3,846-30		3,846-30			3,299-50	3,299-50
Du nord n° 2	26,661-30		26,661-30			38,104-40	38,104-40
Du nord n° 3	235,235-10		235,235-10		51,243-30	364,632-20	415,875-50
N° 4	7,964-50		7,964-50			15,928-20	15,928-20
N° 4 spécial	34,690-00		34,690-00			15,334-10	15,334-10
N° 5	10,171-50		10,171-50			7,334-20	7,334-20
N° 5 spécial	19,419-10		19,419-10			11,227-30	11,227-30
N° 6	2,575-30		2,575-30				
N° 6 spécial	5,044-40		5,044-40				
Fourrager		952-50	952-50			18,894-10	18,894-10
Du nord n° 1, rejeté	1,863-30		1,863-30				
Du nord n° 2, rejeté	7,908-00		7,908-00			5,827-00	5,827-00
Du nord n° 3, rejeté	15,236-50		15,236-50			13,129-40	13,129-40
N° 4, rejeté	2,068-20		2,068-20			16,090-40	16,090-40
N° 4 spécial, rejeté	4,322-30	12,727-50	17,050-20				
Du nord n° 3, germé	1,092-30	1,312-50	2,405-20				
Du nord n° 2, carié	1,078-20	3,391-20	4,469-40				
Du nord n° 3, carié	1,025-30	7,152-20	8,177-50			45,598-00	45,598-00
Du nord n° 4, carié	702-50	2,215-30	2,918-20			5,204-50	5,204-50
N° 4 spécial, carié		2,091-10	2,091-10				
N° 5, carié	705-40		705-40				
Du nord n° 3, rejeté, carié	2,002-30	3,162-10	5,164-40			1,082-30	1,082-30
S.C. du nord n° 1, coriace	2,215-10		2,215-10		1,069-20	1,499-20	2,568-40
S.C. du nord n° 1, humide	9,487-30		9,487-30				
S.C. du nord n° 2, coriace	39,899-50		39,899-50		16,462-40	50,209-40	66,672-20
S.C. du nord n° 2, humide	37,982-30	534-40	38,517-10				
S.C. du nord n° 3, coriace	249,769-50		249,769-50		39,634-10	313,723-50	353,358-00
S.C. du nord, n° 3, humide	92,191-30	1,390-50	93,582-20				
S.C. n° 4, coriace	4,228-30		4,228-30			20,749-10	20,749-10
S.C. n° 4, humide	2,637-00		2,637-00				
S.C. n° 4 spécial, coriace	155,286-30		155,286-30		7,548-20	209,332-20	216,880-40
S.C. n° 4 spécial, humide	83,056-40		83,056-40				
S.C. n° 5, coriace	5,020-40		5,020-40			2,284-30	2,284-30
S.C. n° 5, humide	941-40		941-40				
S.C. n° 5, spécial, coriace	18,304-20		18,304-20		1,100-00	29,780-10	30,880-10
S.C. n° 5 spécial, humide	29,600-00		29,600-00				
S.C. n° 6, coriace	1,086-10		1,086-10				
S.C. n° 6, humide	1,340-10		1,340-10				
S.C. n° 6 spécial, coriace	5,477-30		5,477-30			4,418-20	4,418-20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Nationa... » au cours de l'année de récolte 1920 20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
S.C. n° 6 spécial, humide	8,275-20		8,275-20				
S.C. fourrager, coriace	2,036-50		2,036-50			14,041-50	14,041-50
S.C. fourrager, humide	1,011-00		1,011-00				
S.C. du nord n° 2, rejeté, coriace		1,983-50	1,983-50			893-30	893-30
S.C. du nord n° 3, rejeté, coriace	30,037-30	2,152-50	32,190-20		3,973-30	35,481-20	39,454-50
S.C. du nord n° 3, rejeté, coriace	4,992-40	1,084-30	6,077-10			19,134-40	19,134-40
S.C. n° 4, rejeté, coriace						8,461-30	8,461-30
S.C. n° 4 spécial, rej., coriace	17,239-40	10,381-00	27,620-40			11,192-30	11,192-30
S.C. n° 4 spécial, rej., humide	5,938-10		5,938-10				
S.C. n° 5, rej., humide	1,025-30		1,025-30				
S.C. n° 5, rej., coriace	5,174-00	6,110-00	11,284-00			4,786-40	4,786-40
S.C. du nord n° 2, carié, coriace	1,093-00	2,338-20	3,431-20				
S.C. du nord n° 3, carié, coriace	6,291-00	6,220-10	12,511-10			7,968-40	7,968-40
S.C. du nord n° 3, carié, humide	2,497-50		2,497-50				
S.C. n° 4, carié, coriace	1,475-20	1,429-40	2,906-00				
S.C. n° 4 spécial, carié, coriace	3,052-40	7,080-00	10,132-40				
S.C. n° 3 rejeté, carié, coriace	1,148-00	999-20	2,147-20				
S.C. n° 4 spécial, rej., carié, coriace	5,097-10		5,097-10				
S.C. n° 4, rej., carié, coriace		1,005-40	1,005-40				
S.C. du nord n° 3, rej., carié, germé	1,014-20		1,014-20				
S.C. du nord n° 2, rej., carié, coriace, mêlé et échauf.		1,084-20	1,084-20				
S.C. du nord n° 4, rej., carié, coriace, mêlé et échauf.		725-50	725-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	37,073-50		37,073-50				
S.C. n° 4 spécial, rej., coriace, germé	5,225-00		5,225-00				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	950-40	5,204-40	6,155-20				
S.C. n° 5 spécial, rej., coriace		1,140-00	1,140-00				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, mêlé et échauf.	444-30		444-30				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé et échauf.	1,968-40	2,734-20	4,703-00			1,416-00	1,416-00
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé, et échauf.	1,162-20		1,162-20				
S.C. n° 4 spécial, coriace, échauf.	314-00		314-00				
S.C. n° 4, rej., humide, mêlé, échauf.	434-00		434-00				
S.C. n° 4, rej., coriace, mêlé en échauf.						736-10	736-10
S.C. du nord n° 1, rej., coriace, mêlé de gravier	656-10		656-10				
S.C. du nord n° 3, coriace, mêlé de gravier		1,340-50	1,340-50				
S.C. du nord n° 3, rej., humide, mêlé de gravier et d'escarbilles	123-50		123-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé d'escarbilles et de neige	948-20		948-20				
S.C. n° 4, humide, mêlé de graines pourries, cond.	194-30		194-30			198-20	198-20
Du nord n° 1, mêlé, échauf. rej.		490-40	490-40				
Du nord n° 1, rej., mêlé d'escarbilles		1,059-40	1,059-40			2,972-40	2,972-40

Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	711-10		711-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier		2,081-30	2,081-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé de sable et de gravier		1,107-00	1,107-00				
N° 4 spécial, rej., mêlé de gravier	1,820-00		1,820-00				
Du nord n° 1, cond	744-40	718-30	1,463-10				
Du nord n° 1, cond., échauf		1,256-16	1,256-16				
Durum n° 2	1,312-10		1,312-10				
Durum n° 3	1,068-30		1,068-30				
Echantillon		7,153-30	7,153-30				
Total	1,274,603-30	101,864-50	1,376,468-20		121,031-30	1,300,969-16	1,422,000-40
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	50,638-28		50,638-28		40,454-24	10,532-02	50,986-26
C. n° 3 de l'ouest	149,776-2[illegible]		149,776-2[illegible]		71,9[illegible]	15,310-10	90,303-08
Fourragère n° 1, extra	3,966-1[illegible]		3,966-1[illegible]				
Fourragère n° 1	41,049-24		41,049-24		28,726-16		28,726-16
Fourragère n° 2	132,718-18		132,718-18		124,162-02	54,905-00	179,067-02
Rejetée	11,287-22		11,287-22		28,393-08	37,277-32	65,671-06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	99,0[illegible]9-01	4,179-[illegible]	10[illegible],2[illegible]-00		7,662-12	3,731-16	11,393-28
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	4,466-06		4,466-06				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	170,558-0[illegible]	1,787-02	172,[illegible]		3,815-2[illegible]	10,208-08	14,023-28
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	22,[illegible]29-0[illegible]		22,[illegible]29-0[illegible]				
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	2,0[illegible]7-0[illegible]	2,332-32	4,350-00				
S.C. fourragère n° 1, coriace	3[illegible],730-00	1,761-26	38,491-26			9,711-16	9,711-16
S.C. fourragère n° 1, humide	10,567-32		10,567-32				
S.C. fourragère n° 2, coriace	135,044-12	1,848-08	136,892-20		39,630-20	150,661-24	190,292-10
S.C. fourragère n° 2, humide	71,220-14		71,220-14				
S.C. rejetée, coriace	5,313-08		5,313-08				
S.C. rejetée, humide	14,201-26	1,978-28	16,180-20			12,160-30	12,160-30
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	4,133-30		4,133-30				
S.C. fourragère n° 2, coriace, en échauf	3,843-28		3,843-28				
S.C. rejetée, cor. mêlée, en échauf	10,732-22		10,732-22				
S.C. rejetée, humide, mêlée, échauf., en échauf.	9,093-28		9,093-28				
S.C. cond. humide, échauf	220-30		220-30				
S.C. cond. humide, échauf. en échauf	5,355-10		5,355-10				
Rejetée, mêlée et échauf	3,544-24	7,735-10	11,280-00			1,701-16	1,701-16
Rejetée, mêlée de gravier		1,678-28	1,678-28				
Rejetée, mêlée de sable et de gravier		1,385-00	1,385-00				
Cond		2,290-30	2,290-30			1,322-32	1,322-32
Total	998,190-08	26,949-24	1,025,139-32		347,837-32	307,523-16	655,361-14
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	100,138-1[illegible]		100,138-1[illegible]			326,792-14	326,792-14
C. n° 4 de l'ouest	79,971-32		79,971-32		6,408-36	200,777-14	207,186-02
Fourragère	56,866-36	1,949-28	58,816-16		27,569-18	81,324-36	108,894-06
Rejetée	37,275-00	12,685-32	49,960-32			58,105-40	58,105-40
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	146,520-10	25,846-32	172,[illegible]			11,937-01	11,937-01
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	15,536-22		15,536-22				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « National », au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
Blé—	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	93,999-38	30,147-14	124,147-04			24,924-34	24,924-34
S.C. C. n° 4 de l'ouest, humide	20,216-32		20,216-32				
S.C. fourrager, coriace	34,765-40	13,612-04	48,377-44		2,500-00	27,289-38	29,789-38
S.C. fourrager, humide	7,493-36		7,493-36				
S.C. rejeté, coriace	42,688-36	12,409-18	55,098-06			6,353-46	6,353-46
S.C. rejeté, humide	5,233-16		5,233-16				
S.C. fourrager, coriace, en échauf	367-14		367-14				
S.C. rejeté, coriace, échauf	195-30		195-30				
S.C. rejeté, coriace, échauf., en échauf.	431-02		431-02				
Rejeté, mêlé de gravier	1,367-44		1,367-44				
Rejeté, mêlé de sable et de gravier	913-46		913-46				
Rejeté, mêlé de charbon et de gravier		1,283-46	1,283-46				
Echantillon		1,645-30	1,645-30				
S.C. fourrager, humide, carié		1,398-26	1,398-26				
Total	643,982-18	100,978-38	744,961-08		36,478-06	737,506-16	773,984-22
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.		2,572-08	2,572-08		2,497-28		2,497-28
C. n° 2 de l'ouest	5-07		5-07			5-10	5-10
S.C. n° 1 du N.-O.	1,055-29		1,055-29		991-43		991-43
C. n° 2 de l'ouest, humide	8-35		8-35			8-35	8-35
Total	1,069-15	2,572-08	3,641-23		3,489 15	13-45	3,503 04
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	616-44		616-44				
C. n° 2 de l'ouest, rejeté	72-38		72-38			72-38	72-38
Total	689-26		689-26			72-38	72-38
Grain mêlé—	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
N° 1	94,990		94,990				
N° 2	75,730		75,730				
N° 3	1,014,090	344,200	1,358,290				
N° 4	144,340	41,450	185,790				
S.C. n° 1, coriace	86,110		86,110				

APPENDICE No 3

S.C. n° 2, coriace	209,100		209,100				
S.C. n° 3, coriace	1,410,230	74,000	1,484,230				
S.C. n° 4, coriace	761,390	59,650	821,040		66,000		66,000
S.C. n° 3, rej., coriace	55,480		55,480				
S.C. n° 3, rej., coriace, mêlé et échauf	10,810		10,810				
Avoine et folle avoine	147,170		147,170				
Orge et folle avoine	163,160	80,680	243,840				
Seigle et blé	61,580	153,210	214,790			61,580	61,580
Seigle, orge et folle avoine	34,180		34,180				
Blé, seigle et orge					59,400	58,080	117,480
Blé, orge, seigle et avoine				(Minus	58,080		58,080
S.C. orge et seigle, coriace	50,160		50,160				
S.C. avoine et folle avoine, coriace	60,960		60,960				
S.C. orge et folle avoine, coriace	109,430		109,430				
Folle avoine et graines	18,800		18,800				
Lin et blé brisé	1,330		1,330				
Rej., mêlé de graines		123,570	123,670				
S.C. n° 1, rej., coriace, mêlé de charbon, de gravier		85,080	85,080				
S.C. n° 3, rej., coriace, mêlé, échauf. et brûlé					180,000		180,000
Rej., mêlé, échauf., blé, seigle et orge					6,440		6,440
Rej., mêlé et échauf					202,040		202,040
N° 3, mêlé de charbon et d'escarbilles						84,180	84,180
Echantillon		365,940	365,940		233,320	67,020	300,340
Total	4,509,040	1,327,780	5,836,820		689,120	270,860	959,980
Criblures	146,965		146,965		375,270	1,618,520	1,993,790
Grosses criblures	888,590	3,240,240	4,128,830		555,870	205,950	761,820
Nourriture réglementaire pour bestiaux					112,870	212,620	325,490

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par les élévateurs Paterson "K" and "O", au cours de l'année de récolte *1919-20*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Du nord n° 1	324,930-10			324,930-10	292,610-10	25,100-00	13,789-20	331,529-30
Du nord n° 2	293,534-30	1,859-30	87,428-30	382,822-30	523,163-40	17,566-40	5,134-40	545,865-00
Du nord n° 2, séché			1,566-00	1,566-00				
Du nord n° 3	991,227-30	1,161-50	259,021-50	1,251,411-10	2,445,871-50	165,333-20	8,186-20	2,619,391-30
N° 4	109,475-50	2,912-10	100,412-00	212,800-00	327,378-40		13,294-00	340,672-40
N° 4, spécial	437,162-10	48,264-50	486,272-10	971,699-10	770,515-30	20,933-20	102,205-40	893,654-30
N° 5	40,655-50	25,503-40	268,611-00	334,770-30	289,173-30			289,173-30
N° 5, spécial	72,290-50	29,519-00	80,618-40	182,626-30		2,900-00	29,201-30	32,101-30
N° 6	430-00	2,362-20	69,801-10	72,593-30				
N° 6, spécial	22,166-20	9,022-10	42,832-30	74,021-00				
Fourrager	6,340-10	3,052-00	63,656-50	73,019-00				
Du nord n° 1, rejeté	57,323-50	3,526-20	10,539-40	71,389-50	30,431-40		9,930-30	40,362-10
Du nord n° 2, rejeté	55,230-00	1,460-40	44,862-40	101,553-20			4,096-50	4,096-50
Du nord n° 3, rejeté	124,896-30		129,340-00	254,236-30	467,577-50		9,179-30	476,757-20
N° 4, rejeté	8,457-40		8,003-20	16,461-00	37,000-00			37,000-00
N° 4, spécial, rejeté	25,196-20	11,433-50	35,408-10	72,038-20	151,153-40		3,907-00	135,060-40
N° 5, rejeté	1,215-20	6,249-10	4,941-40	12,406-10			9,743-00	9,743-00
N° 5, spécial, rejeté	5,777-10	37,559-00	11,178-10	54,514-20			43,438-40	43,438-40
Du nord n° 1, rejeté, mêlé de gravier							2,451-40	2,451-40
Du nord n° 3, rejeté, mêlé de gravier	885-00			885-00				
Du nord n° 3, rejeté, mêlé d'escarbilles			362-10	362-10				
Du nord n° 3, rejeté, germé	704-10		9,089-50	9,794-00				
Du nord n° 3, rejeté, brûlé			156-20	156-20				
N° 4, spécial, rejeté, germé	1,024-10		1,799-30	2,823-40				
N° 5, rejeté, germé			388-30	388-30				
Du nord n° 1, carié		4,572-40	3,057-10	7,629-50				
Du nord n° 2, carié	1,881-30	4,650-20	9,708-30	16,240-20				
Du nord n° 3, carié	4,203-40	6,436-30	41,398-50	52,039-00	224,781-20		8,236-50	233,018-10
N° 4, carié		3,731-10	13,439-00	17,170-10				
N° 4, spécial, carié	68-40	2,949-00	2,254-50	5,272-30				
N° 5, carié			4,896-20	4,896-20				
N° 6, carié		810-20	526-10	1,336-30				
Du nord n° 2, rej., carié		1,287-30	2,122-40	3,410-10				
Du nord n° 3, rej., carié	484-30		8,633-50	9,118-20				
N° 4, rej., carié			218-30	218-30				
N° 4, spécial, rej., carié	1,028-20	1,021-10	2,262-10	4,311-40				
N° 5, spécial, rej., carié		1,165-20	223-20	1,388-40			9,100-00	9,100-00
S.C. du nord n° 1, cor	4,555-40	6,705-50	2,417-00	13,678-30			1,231-00	1,231-00
S.C. du nord n° 1, hum	1,116-20			1,116-20				
S.C. du nord, n° 2, coriace	33,815-50	50,771-30	46,900-00	131,487-20			21,867-30	21,867-30

APPENDICE No 3

S.C. du nord n° 2, hum.	8,509-10			8,509-10				
S.C. du nord n° 3, cor.	343,245-00	80,916-10	283,859 00	708,020-10		15,033-20	125,048-00	140,081-20
S.C. du nord n° 3, hum.	43,850 40			43,850-00				
S.C. n° 4, cor.	4,235 00	2,582-30	46,585-00	53,402-30				
S.C. n° 4, hum.	1,654 00			1,654-00				
S.C. n° 4, spécial, cor	105,647-20	23,415-30		129,062 50				
S.C. n° 4, spécial, hum.	12,586-00		99,440-40	112,026-40				
S.C. n° 5, cor.	599-10	5,416-20	20,174-00	26,189 30				
S.c. n° 5, spéc., cor.	29,283-40	960-20	15,629-30	45,873-30				
S.C. n° 5, spéc., hum.	4,128-00			4,128 00				
S.C. n° 6, cor.	31-20	2,420-40	3,862-30	6,314-30				
S.C. n° 6, spéc., cor.	4,892-20		5,634-10	10,526-30				
S.C. fourrager, coriace	1,352-00	15,488 00	5,024 00	21,864-00				
S.C. fourrager, humide	1,138-50			1,139 50				
S.C. du nord, n° 3, hum., moisi	691-10			691-10				
S.C. n° 4, cor., moisi			156-50	156-50				
S.C. du nord n° 1, cor., rej.	1,216-40		968 40	2,185-20				
S.C. du nord n° 2, rej., cor.	979-20	1,014 00	5,443 20	7,436-40				
S.C. du nord n° 3, rej., cor.	42,611-10	5,821-40	51,984 00	100,416-50			34,582-40	34,582-40
S.C. n° 3, rej., hum.	4,284 30			4,284-30				
S.C. n° 4, rej., cor.	1,030 40		1,428 00	2,458-40				
S.C. n° 4, spéc., rej., cor	30,262-50	1,099-10	47,296-40	78,658-40			6,483 20	6,483-20
S.C. n° 4, rej., hum.	2,711 50			2,711 50				
S.C. n° 5, rej., cor.	2,340-10			2,340-10				
S.C. n° 5, spéc., cor.	2,201-50	2,311-50	5,029-10	9,542-50				
S.C. n° 6, spéc., rej., cor.		1,403 10		1,403 10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de charbon	984-10			984 10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de charbon et de gravier			32-30	32-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	18,902 40			18,902 40				
Du nord n° 3, rej., hum., germé	1,377 10		3,927-40	5,304-50				
S.C. n° 4, rej., spéc., cor., germé	13,969-10		3,334-00	17,303-10				
S.C. du nord n° 1, cor., carié							1,104 20	1,104 20
S.C. du nord n° 2, cor., carié		2,405-40	3,812-40	6,218-20				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	8,594 20	24,109-50	34,355 20	67,059-30				
S.C. n° 4, cor., carié	554 20	1,348-50	5,061 20	6,964-30				
S.C. n° 4, spéc., cor., carié			8,245 00	8,245-00				
S.C. n° 4, spéc., hum., carié	919 20			919-20				
S.C. n° 5, cor., carié		1,343 20	813 20	2,156-40				
S.C. n° 5, spéc., cor., carié			981-50	981-50				
S.C. n° 6, cor., carié			3,768-40	3,768 40				
S.C. du nord, n° 3, rej., carié		1,994-20	9,804-50	11,799-10				
S.C. n° 4, spéc., rej., cor., carié		888-40	671-20	1,560-00				
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé et échauf.			3,218 00	3,218-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf.	1,283 10		3,401 00	4,684 10				
S.C. du nord n° 3, rej., hum., mêlé et échauf	1,957-50			1,957 50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé, échauf., en échauf.	342-40		2,027 20	2,370-00				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé, échauf., en échauf			1,745-20	1,745-20				
S.C. n° 4, rej., spéc., cor., mêlé, échauf.	1,362-20		2,058-10	3,420-30				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé et échauf.		1,285-00	566-30	1,851-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., rej., mêlé et échauf			2,003 00	2,003 00				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par les élévateurs Paterson «K» et «O», au cours de l'année de récolte 1919-20 au 31 août 1920)—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—fin								
S.C. n° 4, spéc., rej., cor.	906-20			906-20				
S.C. n° 5, rej., cor.			950-50	950-50				
S.C. n° 1, cor., mêlé et échauf.			674-20	674-20				
S.C., cor., échauf., en échauf.	369-00			369-00				
S.C. four., cor., en échauf.	456-10			456-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauffé			2,789-00	2,789-00				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauffé			6,403-10	6,403-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé	912-40	3,403-30	14,416-50	18,733-00	50,000-00			50,000-00
N° 4, rej., mêlé et échauffé			7,730-20	7,730-20				
N° 4, spéc., rej., mêlé et échauffé			493-00	493-00				
N° 5, rej., mêlé et échauffé		1,499-10	1,052-30	2,551-40				
N° 6, rej., mêlé et échauffé			1,449-00	1,449-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé			248-30	248-30				
N° 3, rej., germé, mêlé et échauffé		1,124-20	1,104-00	2,228-20				
N° 1 condamné			3,271-40	3,271-40				
N° 2 condamné			16-00	16-00				
N° 1, condamné, échauffé			733-00	733-00				
Condamné n° 2, échauffé			953-50	953-50				
Echantillon		18,243-50		18,243-50				
R.A.H. n° 1		1,039-00		1,039-00				
R.H.A. n° 2		993-00		993-00				
Durum n° 1	3,131-30		103-20	3,234-50				
Durum n° 2	1,320-10	1,378-00	3,720-20	6,418-30		1,221-10		1,221-10
N° 3	1,290-40	2,633-40	6,033-40	9,958-00	16,428-10			16,428-10
De printemps et Durum			2,505-40	2,505-40				
Durum n° 2, rej.	1,136-50		1,026-10	2,163-00				
Durum n° 3, rej.	1,505-00		627-10	2,132-10				
De printemps et Durum, rej.			125-20	125-20				
S.C. Durum n° 3, cor.	252-00			252-00				
S.C. Durum n° 3, rej., cor.			912-20	912-20				
Total	3,337,058-40	474,527-20	2,594,230-10	6,405-816-10	5,626,116-00	268,087-50	462,212-20	6,366,416-10
Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	97,399-14	3,729-24		101,129-04		121,805-10	51,626-26	173,432-02
C. n° 2 de l'ouest, séchée						4,147-02		4,147-02
C. n° 3 de l'ouest	171,855-20	20,500-20	1,254-14	193,610-20		138,046-06	146,876-26	284,922-32
Four. n° 1, ex.			327-32	327-32			5,673-18	5,673-18
Four. n° 1	18,802-22	11,305-00		30,107-22		19,378-18		19,378-18

Four. n° 2	221,331-22	52,029-14	21,000-00	294,361-02	143,153-08	263,727-22	166,302-32	573,183-28
Rej	17,647-02	14,579-24	2,140-16	34,367-08				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	81,665-20	20,622-02	952-22	103,240-10		20,140-00		20,140-00
S.C. C. n° 2, de l'ouest, hum	4,151-16			4,151-16				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	194,884-08	22,232-22		217,116-30		32,522-22		32,522-22
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum	12,433-18			12,433-18				
S.C. four. n° 1, ex., cor	4,030-30	4,057-22		8,088-13				
S.C. four. n° 1, cor	8,064-04			8,064-04		3,882-12		3,882-12
S.C. four. n° 1, hum	872-02			872-02				
S.C. four. n° 2, cor	62,085-20	33,326-26		95,412-12		8,117-22	3,941-06	12,058-28
S.C. four. n° 2, hum	10,983-08			10,983-08				
S.C. rej., cor	16,624-24		2,178-18	18,803-08				
S.C. cond., cor., échauf., en échauf	3,330-00			3,330-00				
S.C. cor., mêlée et échauf		3,856-06		3,856-06				
Rej., mêlée et échauf	6,264-14	4,891-06	2,846-30	14,002-16				
C. n° 3 de l'ouest, rej., moisie	613-28			613-28				
Four. n° 1, rej., échauf., mêlée d'escarb			1,256-16	1,256-16				
Four. n° 2, rej., mêlée de gravier			716-26	716-26				
S.C., cor., rej., mêlée, brûlée	2,116-16			2,116-16			2,116-16	2,116-16
Condamnée					36,100-00		2,810-30	38,910-30
Echantillon		15,293-18		15,293-18		4,235-10		4,235-10
Total	935,156-16	206,424-14	32,764-04	1,174,255-00	179,253-08	616,002-22	379,348-18	1,174,604-14
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	80,507-16		5,000-00	85,507-16	4,615-000	25,125-10	75,255-10	104,995-20
C. n° 3 de l'ouest, séchée			1,267-24	1,267-24			4,647-14	4,647-14
C. n° 4 de l'ouest	156,168-03	5,746-02	3,004-28	164,918-33	65,237-14	37,735-20	219,591-46	322,564-32
Fourragère	94,822-32	37-275-30	14,997-34	147,096-00	54,370-30	65,884-28	107,659-28	227,914-36
Rej	74,181-24	8,341-02	9,457-28	91,980-06		28,739-18	16,985-40	45,725-10
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	77,634-10	7,814-18	206-02	85,654-30				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum	5,927-24			5,927-24				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	51,501-40	15,274-08	3,095-13	69,871-13		16,166-32		16,166-32
S.C. C. n° 4 de l'ouest, hum	1,527-14			1,527-14				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, mouillée	1,215-30			1,215-30				
S.C. fourragère, cor	30,436-02			30,436-02		7,166-32		7,166-32
S.C. rej., cor	17,010-14		2,732-04	19,742-18				
S.C. four., rej., cor., germée	518-36			518-36				
S.C. cond., cor., mêlée, échauf. et en échauf	866-02			866-02				
N° 4 de l'ouest, rej., moisie	1,281-24			1,281-24				
Rej., mêlée et échauf	2,589-38		311-16	2,901-06		1,226-42		1,226-42
Rej., mêlée de gravier			1,381-32	1,381-32				
Echantillon		3,749-28		3,749-28				
Total	596,188-21	78,200-40	41,453-37	712,762-30	124,222-44	182,044-36	424,139-42	730,407-26

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ par classe des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par les élévateurs Paterson (K. et O.), au cours de l'année de récolte 1919-20 au 31 août 1920)—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
		Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Lin—								
C. n° 1 du N.-O.	2,096-43			2,096-43			2,168-21	2,168-21
C. n° 2 de l'ouest	175-22			175-22			57-27	57-27
C. n° 3 de l'ouest	61-23			61-23			3-15	3-15
Rej.	57-51			57-51				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	37-47			37-47			21-47	21-47
Total	2,429-18			2,429-18			2,250-54	2,250-54
Seigle—								
C. n° 2 de l'ouest	20,826-43			20,826-43	13,663-44	4,973-12	15,059-00	33,696-00
C. n° 3 de l'ouest	1,505-00			1,505-00				
Rej	1,716-24			1,716-24		2,653-02		2,653-02
C. n° 2 de l'ouest, rej	5,715-54			5,715-54				
Rej., mêlé d'ergot	1,581-44			1,581-44				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	613-26			613-26				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., cor	350-20			350-20				
Total	32,309-43			32,309-43	13,663-44	7,626-14	15,059-00	36,349-02
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—								
N° 1	55,040			55,040				
N° 3	364,020			364,020				
N° 4	153,860	68,470		222,330		269,200	68,560	337,760
S.C. n° 2, cor	12,450			12,450				
S.C. n° 3, cor	50,370			50,370				
S.C. n° 4, cor	45,700			45,700				
N° 2, rej., mêlé et échauf						210,000		210,000
Avoine et orge						138,000		138,000
Blé, avoine et orge, rej						66,000		66,000
Blé et ambrosie	30,590			30,590				
Durum et seigle	52,640			52,640				
Lin et blé brisé, rej	3,098			3,098				
S.C. blé et folle avoine moisie et humide	60,500			60,500				
Echantillon		339,010		339,010				
Total	828,268	407,480		1,235,748		683,200	68,560	751,760

Criblures	...	134,690	.	134,690	1,358,260	1,517,410	.....	2,875,670
Grosses criblures	992,160	592,520	.	1,584,680	...	937,120	136,100	1,073,220
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	....	....		.....	80,000	120,000	200,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Roy », au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
S.C. n° 4, cor.	....	....	....	....	....	396-40	396-40
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
S.C. n° 3, moisi, coriace	....	....	....	....	....	17,610	17,610
Criblures—	....	....	....	....	103,250	....	103,250

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Thunder Bay» au cours de l'année de récolte 1919–20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	4,227–30	.....	4,227–30	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 2	2,084–20	.....	2,084–20	27,589–00	.....	.....	27,589–00
Du nord n° 3	.....	.....	.....	12,000–00	.....	.....	12,000–00
Du nord n° 1, rej.	4,610–20		4,610–20	.....	.....	.....	.....
N° 1, condamné		.....	.....		.....	273–40	273–40
Total	10,922–10	.....	10,922–10	39,589–00	.....	273–40	39,862–40
Orge—		aucun		aucun		aucun	
C. n° 3 de l'ouest	3,370–30	.....	3,370–30	.....	.....	.....	.....
Lin—							
C. n° 3 de l'ouest	.....	2,078–03	2,078–03	.....	.....	.....	.....
Seigle—							
C. n° 1 de l'ouest	1,054–16	.....	1,054–16	1,054–16	.....	.....	1,054–16

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western 'G'», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1, séché	1,434-50	....	1,434-50	....	....	....	....
Du nord n° 2	3,399-30	....	3,399-30	....	....	1,087-30	1,087-30
Du nord n° 3	507,267-10	70,623-40	577,890-50	859,542-30	240,070-50	178,887-50	1,278,501-10
Du nord n° 3, séché	....	4,867-50	4,867-50	....	....	....	....
N° 4	9,004-20	1,962-50	10,967-10	166,849-40	....	10,666-20	177,516-00
N° 4, spécial	96,875-00	248,664-10	345,539-10	125,490-20	126,066-40	92,252-20	343,809-20
N° 5	11,921-10	7,515-40	19,436-50	....	....	....	....
N° 5, spécial	25,462-40	99,697-10	125,159-50	....	....	....	....
N° 6	570-10	....	570-10	....	....	78-20	78-20
N° 6, spécial	4,421-10	30,777-40	35,198-50	....	....	....	....
Fourrager	2,767-10	....	2,767-10	....	....	....	....
Du nord n° 1, rejeté	....	2,205-20	2,205-20	....	....	....	....
Du nord n° 2, rejeté	3,009-20	26,829-30	29,838-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté	14,050-30	6,687-30	20,738-00	158,548-50	....	....	158,548-50
N° 4, rejeté	1,083-30	4,958-00	6,041-30	....	....	....	....
N° 4, spécial, rejeté	1,640-50	18,775-20	20,416-10	....	....	....	....
N° 5, spécial, rejeté	1,320-20	3,349-20	4,669-40	....	....	60-40	60-40
N° 6, spécial, rejeté	....	1,593-30	1,593-30	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté, germé	1,006-40	....	1,006-40	....	....	....	....
N° 4, rejeté, germé	....	868-20	868-20	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	....	1,753-20	1,753-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé d'escarbilles	....	915-00	915-00	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	....	844-20	844-20	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié	1,207-00	....	1,207-00	....	....	....	....
Du nord n° 3, carié	4,438-20	....	4,438-20	....	....	....	....
N° 4, carié	2,105-20	....	2,105-20	....	....	....	....
N° 4, spécial, carié	1,045-20	....	1,045-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté, carié	1,121-10	1,142-30	2,263-40	....	....	....	....
Du nord n° 2, cor	60,197-30	....	60,197-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, humide	10,477-30	....	10,477-30	....	....	....	....
Du nord n° 3, cor	233,379-20	219,053-40	452,433-00	60,070-20	60,066-40	215,075-00	335,212-00
Du nord n° 3, humide	52,710-20	6,344-30	59,054-50	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor	2,319-10	18,880-30	21,199-40	....	....	16,192-20	16,192-20
S.C. n° 4, spécial, cor	48,789-00	123,710-20	172,499-20	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, humide	18,778-50	2,164-00	20,942-50	....	....	....	....
S.C. n° 5, cor	....	12,125-50	12,125-50	....	....	....	....
S.C. n° 5, spécial, cor	9,559-20	62,337-40	71,897-00	....	....	....	....
S.C. n° 5, spécial, humide	3,769-20	....	3,769-20	....	....	....	....
S.C. n° 6, cor	....	2,094-00	2,094-00	....	....	....	....
S.C. n° 6, spécial, cor	1,255-00	13,077-20	14,302-20	....	....	....	....

APPENDICE No 3

S.C. n° 6, spécial, humide	1,007-00	....	1,007-00	....	....	....	....
S.C. fourrager, cor	....	2,977-00	2,977-00	....	....	....	....
S.C. fourrager, humide	1,074-50	....	1,074-50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rejeté, cor	963-40	2,157-00	3,120-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rejeté, cor	4,443-20	10,474-30	14,917-50	....	....	13,804-40	13,804-40
S.C. du nord n° 3, rejeté, humide	2,091-00	....	2,091-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, rejeté, cor	776-40	....	776-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, spécial, rejeté, cor	6,778-20	34,437-20	41,215-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, spéc., rej., hum	2,368-10	....	2,368-10	....	....	....	....
S.C. n° 5, spéc., rej., cor	3,659-50	6,460-20	10,120-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	32,450-00	....	32,450-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, spéc., rej., cor., germé	2,290-20	....	2,290-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor., car	392-20	....	392-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor., car	3,473-50	1,030-30	4,504-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, hum., car	1,318-10	....	1,318-10	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor., car	....	424-40	424-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, spéc., cor., car	....	1,331-20	1,331-20	....	....	....	....
S.C. n° 5, cor., car	....	1,409-10	1,409-10	....	....	....	....
S.C. n° 4, spéc., rej., cor., car	....	1,395-20	1,395-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., mêlé, échauf	684-00	....	684-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de charbon et d'escarbilles	....	400-10	400-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., hum., mêlé de gravier	....	995-30	995-30	....	....	....	....
S.C. n° 4 spé., rej., cor., mêlé d'escarbilles	....	901-20	901-20	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	....	1,073-10	1,073-10	....	....	....	....
Echantillon	....	55,749-40	55,749-40	....	....	....	....
Durum n° 3	2,039-20	....	2,039-20	....	....	....	....
Total	1,202,167-40	1,115,036 00	2,317,203-40	1,370,501-40	426,204-10	528,105-00	2,324,810-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	1,990-10	1,819-24	3,810-00	....	4,521-06	....	4,521-06
C. n° 3 de l'ouest	4,350-20	....	4,350-20	....	7,241-06	....	7,241-06
Fourragère n° 2	6,451-16	....	6,451-16	....	14,788-18	....	14,788-18
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	3,914 04	....	3,914-04	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	1,028-08	....	1,028-08	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, hum	....	3,666 06	3,666-06	....	....	....	....
Echantillon	....	1,629 14	1,629-14	....	....	....	....
Total	17,734-24	7,115 10	24,850-00	....	26,550-30	....	26,550-30
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	....	....	....	....	....	6,130-08	6,130-08
C. n° 4 de l'ouest	11,895 10	38,528 06	50,423-16	27,545-00	....	95,928-26	123,473-26
Fourragère	4,265 20	....	4,265 20	....	....	....	....
Rejetée	2,933 36	12,087-34	15,021-22	....	....	....	....
S.C. n° 3 de l'ouest, cor	9,710 20	6,676 42	16,387-14	....	....	....	....
S.C. n° 4 C	7,919 40	13,313 46	21,233-38	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, hum	3,289 18	....	3,289 18	....	....	....	....
S.C. four., cor	265 30	....	265 30	....	....	....	....
S.C. rej., cor	1,239-28	5,886 32	7,126-12	....	....	....	....
Echantillon	....	11,100-10	11,100-10	....	....	....	....
Total	41,510-10	87,593-26	129,112-36	27,545-00	....	102,058 34	129,603-34

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western 'G'», au cours de l'année de récolte 1919-20 (1er septembre 1919 au 31 août 1920)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Lin—							
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., cor., échauf., en échauf.	....	1,108-47	1,108-47	....			
C. n° 2 de l'ouest, rej., mêler et échauf	....	....	....	....	....	1,050-10	1,050-10
Echantillon	....	519-06	519-06	....	....	....	....
Total	....	1,627-53	1,627-53	....	....	1,050-10	1,050-10
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 3	51,350	60,990	112,340	....	....	....	....
S.C. n° 3, cor.	70,250	....	70,25	....	....	....	....
S.C. n° 3, humide	58,600	....	58,600	....	....	....	....
Echantillon	....	142,190	142,190	....	....	....	....
Total	180,200	203,180	383,380	....	....	....	....
Criblures	....	....	....	46,090	682,320	235,480	963,890
Grosses criblures	....	396,710	396,710	200,000	353,810	707,930	1,261,740
Nourriture réglementaire pour bestiaux	....	71,000	71,000	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RAPPORT ANNUEL DE LA MANUTENTION DU GRAIN AUX ÉLÉVATEURS TERMINUS PRIVÉS DE WINNIPEG, FORT-WILLIAM ET PORT-ARTHUR.

ANNÉE DE RÉCOLTE—1920-21.

TABLE DES MATIÈRES

COMMISSION DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur «Anchor» de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
Blé—		
Du nord n° 1	123,068 00	130,763-00
Du nord n° 2	52,048-10	57,657-10
Du nord n° 3	115,815-30	105,447-40
N° 4	29,852-40	42,008-30
N° 5	2,182-50	1,052-10
Du nord n° 1, rejeté	2,481-20	....
Du nord n° 1, rej., mêlé et brûlé	2,854-20	....
Du nord n° 2, rej	1,099-40	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et brûlé	1,179-10	2,043-40
Du nord n° 3, rej	3,426-40	....
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauffé	....	3,733-20
Du nord n° 3, rej., mêlé et brûlé	....	2,633-20
Du nord n° 4, rej., mêlé et brûlé	....	2,068-00
Du nord n° 4, rej., mêlé et échauf	....	1,100-00
Du nord n° 3, carié	2,048-20	2,072-00
N° 4, carié	218-50	254-10
S.C. du nord n° 2, cor	1,125-40	....
S.C. du nord n° 2, humide	662-00	....
S.C. du nord n° 3	6,355-50	....
S.C. du nord n° 3, humide	84-00	....
S.C. n° 4	3,191-10	....
S.C. n° 4, humide	1,028-40	....
S.C. n° 5	710-00	....
S.C., rej., mêlé et échauf	46-00	....
Endommagé par le feu	2,514-10	....
Cond. endommagé par le feu	999-30	56,900-00
Durum	1,031-50	
De printemps et Durum	1,255-40	2,980-00
Pas de classe établie	1,068-10	1,293-20
Total	366,348-10	411,906-20
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	208,355-20	70,286-16
C. n° 3 de l'ouest	253,219-24	30,963-18
N° 1, ex., four	57,768-18	29,392-32
Four. n° 1 ex	1,901-16	....
Four. n° 1	107,804-04	29,240-00
Four. n° 2	100,514-14	5,682-12
Rejetée	17,921-16	....
C. n° 2 de l'ouest, cor	58,883-18	1,736-16
S.C. n° 2 de l'ouest, humide	5,965-20	....
S.C. n° 3 de l'ouest, cor	94,688-28	....
S.C. n° 3 de l'ouest, humide	17,407-22	....
S.C. four. n° 1, ex., cor	17,617-22	....
S.C. four. n° 1, ex., humide	1,798-18	....
S.C. four. n° 1, cor	51,718-08	....
S.C. n° 1, humide	4,040-20	....
S.C. n° 2, cor	48,696-06	1,941-06
S.C. n° 2, humide	9,184-24	....
S.C., rej., cor	2,085-30	....
S.C., rej., humide	2,290-20	....
S.C., rej., cor., mêlée et échauf	1,695-30	....
Condamnée	1,520-00	....
Condamnée et échauffée	2,130-30	....
Condamnée, humide et échauffée	122-32	....
Total	1,067,332-32	169,242-32

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur «Anchor» de Winnipeg, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
	boiss.	boiss.
Orge—		
C. nº 3 de l'ouest	5,960-30	5,964-28
C. nº 4 de l'ouest	2,466-02	10,400-10
Fourragère	2,420-10	1,250-00
Rejetée	2,268-16	....
Rej., mêlée et échauf	....	1,666-32
S.C. C. nº 3 de l'ouest, cor	2,760-20	....
S.C. C. nº 4 de l'ouest, cor	2,637-44	1,375-00
S.C. C. nº 4 de l'ouest, humide	1,392-14	
S.C., four., cor	3,800-30	
S.C., rejetée, cor	1,266-02	
Total	24,972-24	20,656-22
Lin—		
C. nº 2 de l'ouest	398-22	
Rejeté	90-36	
Total	488-58	
Grain mêlé		
Numéro 1	32,160	
Grain mêlé	206,920	60,000
Total	239,080	60,000
Criblures	505,850	179,000
Grosses criblures	753,500	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur des C. N. C. à Transcona (Winnipeg), exploitée par «Gooderham, Melady and Company», au cours de l'année de récolte 1920-21.

Classes	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
Blé—	boiss.	boiss.
Du nord n° 1	348,209-50	404,347-10
Du nord n° 2	301,323-10	379,733 20
Du nord n° 3	241,744-20	362,653-40
N° 4	57,886-20	79,233-20
N° 5	13,518 30	
N° 6	2,277 10	
Du nord n° 1, rejeté	4,912-40	
Du nord n° 2, rejeté	6,886-10	
Du nord n° 3, rejeté	3,261-00	
Du nord n° 4, rejeté	561-30	
Du nord, n° 2, carié	5,407-20	1,833-20
Du nord n° 3, carié	8,363-10	19,000-00
N° 4, carié	4,079-30	
N° 5, carié	1,046 10	
S.C. n° 1, cor	4,906 40	
S.C. n° 2, cor	28,464-20	
S.C. n° 2, humide	3,151-40	
S.C. n° 3, cor	39,199-30	1,071-30
S.C. n° 3, humide	15,653-30	
S.C. n° 4, cor	14,425-50	
S.C. n° 4, humide	6,510-40	
S.C. n° 5, cor	3,650-30	
S.C. n° 5, humide	1,541-20	1,064-20
S.C. n° 5, cor	955-40	
S.C. n° 6, humide	841-10	
Fourrager	1,032-50	
Du nord n° 3, rej., humide	2,620-20	
S.C. n° 4, rejeté, cor	2,575-50	
S.C. n° 4, rejeté, humide	1,824-30	
S.C. n° 5, rejeté, humide	1,056-10	
Total	1,127,896-20	1,248,936-40
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	6,069-14	8,000-00
Four. n° 1	2,202-32	6,000-00
Four. n° 2	2,942-22	2,000-00
Rejeté	554-14	2,008-28
C. n° 2 de l'ouest	480-30	
S.C. C. n° 3 de l'ouest	1,397-32	
S.C. fourragère n° 1, cor	2,789-24	
Total	16,437-32	18,008-28
Orge—	boiss.	boiss.
C. n° 4	2,088-46	1,833-16
Fourragère	1,368-26	1,250-00
S.C., four., cor	667-24	
Total	4,125-00	3,083-16
Lin—		
C. n° 1 du n.-o.		895-50
C. n° 2 de l'ouest	386-04	
C. n° 1 du n.-o., rej	109-26	
Total	495-30	895-50
Seigle—		
C. n° 2 de l'ouest	436-44	
Grain mêlé		289,700
Criblures		1,229,850
Grosses criblures		330,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur «Paterson» de St-Boniface, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classes	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
	boiss.	boiss.
Blé—		
Du nord n° 1	162,933-00	179,575-50
Du nord n° 2	294,050-00	315,218-10
Du nord n° 3	474,077-10	549,243.50
N° 4	111,450-30	98,996-10
N° 5	15,575-00	4,512-10
N° 6	1,255-10	....
Fourrager	78-20	1,035-10
Du nord n° 1, rejeté	32,678-00	30,811-40
Du nord n° 2, rejeté	21,970-40	9,402-20
Du nord n° 3, rejeté	26,710-20	10,583-40
N° 4, rejeté	6,040-20	1,466-40
Du nord n° 2, carié	....	1,091-40
S.C. du nord n° 1, cor	1,016-40	....
S.C. du nord n° 2, cor	2,296-50	918-10
S.C. du nord n° 3, cor	20,619-40	1,566-40
S.C. n° 3, humide	2,424-10	..
S.C. n° 4, cor	13,891-30	1,942-30
S.C. n° 4, hum	3,799-10	....
S.C. n° 5, cor	1,571-30	541-10
S.C. n° 5, hum	472-30	....
S.C. n° 3, rej., cor	1,439-10	..
S.C. du nord n° 3, carié	592-00	..
Durum	2,420-50	1,443-00
Durum n° 2	1,101-00	1,843-50
Durum n° 3	1,193-00	1,183-20
De printemps et Durum	1,052-20	1,052-20
Total	1,200,708-50	1,212,429-00
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	191,837-12	258,341-06
C. n° 3 de l'ouest	194,415-00	168,298-29
N° 1, ex., four	70,267-22	102,679-14
N° 1, four	145,488-28	127,459-24
N° 2, four	129,193-08	183,411-06
Rejetée	8,989-24	9,531-06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	42,916-06	10,142-22
S.C. C. n° 2 de l'ouest, hum	1,729-14	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	71,917-22	13,700-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum	3,547-02	2,013-08
S.C. four. n° 1, ex., cor	31,441-06	31,764-24
S.C. four. n° 1, ex., hum	1,914-24	1,941-06
S.C. four. n° 1, cor	46,823-08	17,742-22
S.C. four. n° 1, hum	2,00-00	......
S.C. four. n° 2, cor	28,416-06	63,214-24
S.C. four. n° 2, hum	1,951-16	....
S.C., rej., cor	..	7,570-20
S.C., rej., cor., mêlée et échauffée	6,657-12	2,000-00
Condamnée, cor	....	4,117-22
Total	979,606-06	1,003,928-28
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	61,518-46	87,237-24
C. n° 4 de l'ouest	25,564-38	19,807-24
Fourrager	26,943-36	34,541-32
Rejetée	19,134-18	22,233-16
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	1,409-28	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	9,707-04	1,539-18
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	1,838-26	762-24
S.C. C. n° 4 de l'ouest, hum	1,378-06	....
S.C., four., cor	1,334-18	764-28
S.C., rej., cor	1,858-16	1,225-00
Total	150,687-44	168,111-22

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur «Paterson» de St-Boniface, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classes	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
	boiss.	boiss.
Lin—		
C. n° 1 du n.-o.	1,516-54	1,401-44
C. n° 2 de l'ouest	706-24	977-48
C. n° 3 de l'ouest	93-32	
Total	2,316-54	2,379-36
Seigle—		
C. n° 1 de l'ouest	1,146-24	2,214-36
C. n° 2 de l'ouest	16,923-52	16,200-20
Rejetée	3,225-50	3,878-32
S. C. C. n° 2 de l'ouest, cor	380-40	....
Total	21,676-54	22,293-32
	liv.	liv.
Grain mêlé	340,850	143,500à
Criblures	....	862,800
Grosses criblures	52,350	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur « Superior de St-Boniface, au cours de l'année de récolte 1920–21**

Classes	Quantités reçues par ch. de fer	Quantités expédiées par ch. de fer
Blé—	boiss.	boiss.
Dur n° 1	1,518-40	
Du nord n° 1	398,827-40	516,337-30
Du nord n° 2	224,713-10	242,018-50
Du nord n° 3	259,448-30	266,214-00
N° 4	57,398-10	41,893-50
N° 5	20,304-10	25,073-50
N° 6	19,352-00	18,492-10
Fourrager	2,161-00	....
Du nord n° 1, rej	3,747-40	....
Du nord n° 2, rejeté	8,791-10	
Du nord n° 3, rejeté	9,416-10	2,601-30
Du nord n° 3, rejeté, mêlé et échauf	....	573-00
N° 4, rejeté	3,094-50	457-10
Du nord n° 2, car	1,440-20	....
Du nord n° 3, carié	5,625-30	....
S.C. du nord n° 1, coriace	2,459-30	....
S.C. du nord n° 2, coriace	4,358-30	....
S.C. du nord n° 3, coriace	12,493-30	3,567-00
S.C. du nord n° 3, humide	9,337-30	....
S.C. n° 4	5,431-40	....
S.C. n° 4, humide	952-10	....
S.C. n° 5	2,334-30	....
S.C. fourrager	308-20	
S.C. n° 4, rej	869-30	....
S.C. du nord n° 3, carié	1,097-00	2,933-20
S.C. n° 6, carié	....	949-00
Du nord n° 1, échauffé, cond	95-20	....
Blé et avoine décortiqués	....	1,350-00
Total	1,055,606-30	1,122,461-10
Avoine—		
C. n° 1 de l'ouest		
C. n° 2 de l'ouest	184,620-00	521,349-14
C. n° 3 de l'ouest	237,060-10	133,980-20
N° 1, ex., four	39,285-10	60,891-26
N° 1, four	120,564-14	80,542-32
N° 2, four	51,764-04	72,865-30
Rejetée	3,795-30	
Rejetée, mêlée et échauffée	3,901-26	
S.C. C. n° 2, de l'ouest, cor	56,449-14	2,019-14
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	96,484-04	5,787-22
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	3,440-00	
S.C. four. n° 1, ex	17,479-14	13,944-04
S.C. four. n° 1, ex., humide	4,052-32	
S.C. four. n° 1	28,737-02	13,616-16
S.C. four. n° 1, humide	5,904-24	2,015-30
S.C. four. n° 2	41,270-00	....
S.C., rej. cor	....	1,941-06
S.C. rej., mêlée et échauffée	....	4,225-30
Total	894,809-14	915,232-32
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	2,523-36	2,523-36
C. n° 4 de l'ouest	3,270-40	4,345-40
Four	952-04	952-04
Total	6,746-32	7,821-32
Lin—		
Rejeté	....	70-00
Seigle—		
Rejeté	....	1,316-44
	liv.	liv.
Grain mêlé	138,460	....
Criblures	....	1,488,960

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Bolé», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 2						1,616-40	1,616-40
N° 5 rej.						665-30	665-30
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé de gravier	133-20		133-20				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf.		1,069-50	1,069-50				
N° 1 condamné		273-10	273-10				
N° 1, condamné, échauf.		421-30	421-30				
Total	133-20	1,764-30	2,897-50			2,282-10	2,282-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	46,173-28	2,702-12	48,876-06		3,600-00		3,600-00
C. n° 3 de l'ouest	23,027-12	8,355-30	31,383-08		19,811-26		19,811-26
Fourragère n° 1	3,657-32	6,026-26	9,684-24		18,882-12	3,600-00	22,482-12
Fourragère n° 2	16,401-06	13,373-18	29,774-24		1,800-00		1,800-00
Rejetée	3,883-08	43,455-30	47,339-04			2,273-18	2,273-18
S.C. n° 2 de l'ouest, coriace	11,487-12	50,908-18	62,395-30		3,800-00		3,800-00
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide		2,132-32	2,132-32				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	20,090-30	36,024-21	56,115-17		3,600-00		3,600-00
S.C. C. de l'ouest, humide	1,958-28		1,958-28				
S.C. n° 1, extra, coriace		19,276-26	19,276-26		1,800-00		1,800-00
S.C. n° 1, fourragère, coriace	3,942-22	38,012-22	41,955-10		1,941-06		1,941-06
S.C. n° 1, humide	1,718-28		1,718-28				
S.C. fourragère n° 2, coriace	6,414-24	20,204-20	26,619-10		2,700-00		2,700-00
S.C. fourragère n° 2, humide		1,738-08	1,738-08				
S.C. rej., coriace	2,146-16	17,883-08	20,029-24				
Rej., mêlée à échauf.		10,235-32	10,235-32				
Condamnée		2,161-16	2,161-16				
Condamnée, échauf.	2,381-06	3,224-24	5,605-30				
Échantillon	1,748-00	28,184-27	29,932-27		1,800-00	7,764-24	9,564-24
Sans classe établie		569-04	569-04				
Total	145,032-14	304,472-00	449,504-14		59,735-10	13,638-08	73,373-18

Orge—							
C. n° 4 de l'ouest						749-08	749-08
Fourragère	724-28		724-28				
S.C. fourragère, coriace		1,268-46	1,268-46				
Rej. mêlée et échauf		4,305-00	4,305-00				
Total	724-28	5,573-46	6,298-26			749-08	749-08
Lin—							
C. n° de l'ouest	16-52		16-52				
Grain mêlé—	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
N° 2		90,963	90,963				
N° 3		195,950	195,950				
Rej., mêlé et échauf					122,400		122,400
Orge et folle avoine		177,050	177,050				
Avoine, orge et folle avoine		61,120	61,120				
Rej., orge et folle avoine, échauf		69,080	69,080				
S.C. rej., blé, avoine et seigle, coriace, carié	4,600		4,600				
Echantillon		77,120	77,120				
Total	4,600	671,283	675,883		122,400		122,4 0
Criblures		267,990	267,990		60,750	131,990	192,740
Grosses criblures	818,730	319,510	1,138,240				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Capital », au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Dur n° 1	1,097-10		1,097-10				
Du nord n° 1	26,941-10		26,941-10				
Du nord n° 1, séché		2,921-00	2,921-00				
Du nord n° 2	88,563-40		88,563-40		18,636-40	53,454-00	72,090-40
Du nord n° 2, séché		7,397-00	7,397-00				
Du nord n° 3	503,392-00	6,264-40	509,656-40		386,583-20	667,113-40	1,053,697-00
N° 4	164,965-40	96,522-20	261,488-00		30,902-10	157,348-40	188,250-50
N° 5	37,633-10	14,883-40	51,516-50			26,310-50	26,310-50
N° 6	6,803-30	25,687-20	32,490-50				
Fourrager	1,092-00	6,660-10	7,752-10				
Du nord n° 1, rej	9,714-50	3,953-00	13,667-50				
Du nord n° 2, rej	15,702-00	5,924-30	21,626-30			2,600-00	2,600-00
Du nord n° 3, rej	9,548-40	12,975-30	22,524-10		1,566-40	4,036-20	5,603-00
N° 4, rej	2,207-20		2,207-20				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	1,369-10	1,173-10	2,542-20				
Du nord n° 2, mêlé de gravier	4,987-50		4,987-50				
Du nord n° 3, rej., mêlé de charbon		1,145-00	1,145-00				
Du nord n° 3, rej., germé	6,736-50		6,736-50				
N° 4, rej., mêlé et germé	3,205-10		3,205-10				
Du nord n° 3, carié	989-40		989-40				
N° 4, carié		985-00	985-00				
S.C. du nord n° 1, coriace	8,696-00	1,008-50	9,704-50				
Du nord n° 2, coriace	41,273-40	7,917-40	49,191-20				
S.C. du nord n° 2, humide	1,790-00	4,253-40	6,043-40				
S.C. n° 3, coriace	107,368-10	25,419-40	132,787-50			5,211-30	5,211-30
S.C. du nord n° 3, humide	6,808-30	967-30	7,776-00				
S.C. n° 4, coriace	12,628-50	1,239-30	13,868-20				
S.C. n° 4, humide	898-10		898-10				
S.C. n° 5, coriace	5,715-40		5,715-40				
S.C. n° 6, coriace	1,979-50	2,477-40	4,457-30				
S.C. fourragère, coriace	1,277-50		1,277-50			995-10	995-10
S.C. fourragère, humide	1,128-00		1,128-00				
Du nord n° 3, rej., coriace	960-30	939-50	1,900-20				
S.C. n° 4, rej., coriace		1,018-10	1,018-10			1,090-10	1,090-10
S.C. n° 3, rej., germé	3,798-00		3,798-00				
S.C. du nord n° 3, en échauf	1,004-30		1,004-30				
S.C. du nord n° 3, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	1,096-50		1,096-50				
S.C. n° 4, coriace, mêlé de gravier		834-10	834-10				

S.C. du nord n° 3, coriace, mêlé de gravier et en échauf.	1,109-30		1,109-30				
S.C. cond. coriace, mêlé et brulé		1,052-50	1,052-50				
Echantillon		28,653-20	28,653-20				
Total	1,082,483-50	262,275-10	1,343,759-00		437,688-50	918,160-20	1,355,849-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	5,364-04		5,364-04				
C. n° 3 de l'ouest	7,270-30		7,270-30			13,647-02	13,647-02
Fourragère n° 1						1,596-16	1,596-16
Fourragère n° 2	10,026-26		10,026-26			26,176-16	26,176-16
Rejetée	299-14		299-14				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace						10,015-10	10,015-10
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,701.16		1,701.16				
S.C. fourragère n° 1, coriace	2,210-30		2,210-30				
S.C. fourragère n° 2, coriace	8,002-02		8,002-02				
Rej. mêlée de gravier	1,370-00	1,744-04	3,114-04				
S.C. rej. mêlé, en échauf., mêlée de sable et gravier	1,231-16		1,231-16				
Total	37,477-02	1,744-04	39,221-06			51,435-10	51,435-10
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	3,839-38		3,839-38			6,054-18	6,054-18
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,823-16	1,245-20	3,068-36			1,424-08	1,424-08
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	1,673-06		1,673-06			1,615-30	1,615-30
Total	7,336-12	1,245-20	8,581-32			9,094-08	9,094-08
Grain mêlé—	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
N° 1	17,080		17,080				
N° 2	183,160		138,160				
N° 3	61,030		61,030				
N° 4		212,500	212,500				
S.C. n° 2, coriace	71,230		71,230				
Seigle et blé		68,140	68,140				
Avoine, blé et folle avoine	68,290		68,290				
S.C. n° 3, rej., coriace mêlé de sable et de gravier	71,460		71,460				
S.C., coriace, blé et seigle, endommagé par le feu					130,310		130,310
Echantillon		230,270	230,270				
Total	427,250	510,910	938,160		130,310		130,310
Criblures					526,270	863,300	1,389,570
Crosses criblures		634,520	634,520		178,370	197,320	375,690

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «James Davison», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé	....	....	....	....	....	....	....
Avoine—							
Fourragère n° 2	....	....	....	....	3,882-12	....	3,882-12
S.C. rej., coriace	2,174-04	....	2,174-04	....	....	....	....
Total	2,174 04	....	2,174-04	....	3,882 12	....	3,882-12
Orge—							
S.C. rejetée, coriace	....	1,327-34	1,327-34	....	....	604-18	604-18
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 2	75,100	....	75,100	....	....	....	....
N° 4	....	90,070	90,070	....	....	....	....
Rej., mêlé et échauf	82,610	....	82,610	....	80,000	....	80,000
Echantillon	....	60,000	60,000	....	....	....	....
Total	157,710	150,070	307,780	....	80,000	....	80,000
Grosses criblures	....	209,750	209,750	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par la minoterie « Davison & Smiths » exploitée sous l'empire d'un permis de minoterie, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	17,331-00	....	17,331 00	....	9,848-40	8,000-30	17,849-10
Du nord n° 2	57,436 50	19,306 00	76,742 50	....	21,832 40	79,287-30	101,120 10
Du nord n° 2, séché	....	1,757-40	1,757 40	....	....	....	....
Du nord n° 3	149,283-30	43,910 30	193,194-00	....	69,722 40	221,165 10	290,887 50
Du nord n° 3, séché	....	960 50	960 50	....	....	....	....
N° 4	36,584-30	41,223 10	77,807-40	....	....	70,666-40	70,666-40
N° 5	8,262-40	23,344-50	31,607 30	....	....	37,173 00	37,173-00
N° 6	5,216 00	11,010 50	16,226 50	....	1,413-40	30,201-50	31,615-30
Fourrager	977-10	4,651-20	5,628-30	....	....	4,651-20	4,651-20
Du nord n° 3, rejeté	579-00	2,345-00	2,924-00	....	....	....	....
N° 6, rejeté	....	1,100-00	1,100 00	....	....	....	....
Du nord n° 3, rejeté, germé	1,469-00	2,964-30	4,433-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	1,011 20	....	1,011 20	....	....	1,658-40	1,658 40
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier	....	1,658 40	1,658-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, cor	....	1,018-10	1,018-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor	7,380-40	2,573-20	9,954-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, humide	....	904 40	904 40	....	....	904 40	904 40
DS.C. du nord n° 3, cor	13,213-50	5,972-50	19,186-40	....	....	1,206-30	1,206 30
S.C. N° 4, cor	5,401 10	9,569 40	14,970-50	....	....	3,084 40	3,084-40
S.C. n° 4, humide	1,162-10	....	1,162-10	....	....	2,154-40	2,154 40
S.C. n° 5, cor	....	1,620-20	1,620-20	....	....	....	....
S.C. n° 6, cor	....	1,400-00	1,400-00	....	....	....	....
S.C. four., cor	....	870 00	870 00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., germé	604 00		604 00	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé, échauf., en échauf		1,204 40	1,204 40	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et brûlé	....	1,209 20	1,209 20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	....	4,235 40	4,235 40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé, rej, échauf	....	1,076 00	1,076 00	....	....	....	....
N° 1 condamné	....	1,000 00	1,000 00	....	....	....	....
Échantillon	....	44,770 40	44,770 40	....	....	2,668 30	2,668-30
S.C. cor. de printemps Durum rej., mêlé et échauf	....	5,466 40	5,466 40	....	....	6,649 50	6,649 50
Total	305,912 50	237,125 20	543,038 10	....	102,817 40	469,473 30	572,291-10

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par la minoterie «Davidson & Smiths» exploitée sous l'empire d'un permis de minoterie au cours de l'année de récolte 1920-21—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	31,853-08	3,777-02	35,630-10	....	31,291-06	15,987-22	47,278-28
C. n° 3	41,392-32	10,461-06	51,854-04	....	22,527-02	34,360-20	56,887-22
Four. n° 1, ex.	14,805-10	6,475-30	21,281-06	....	3,910-00	14,150-30	18,060-30
Four. n° 1	40,244-02	35,208-24	75,452-26	....	42,540-20	9,374-04	51,914-24
Four. n° 2	25,610-00	6,722-32	32,332-32	....	33,084-04	119,260-10	152,344-14
Rejetée	....	3,589-06	3,589-06	....	4,025-10	....	4,025-10
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	15,724-14	1,996-16	17,720-30	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	33,021-06	....	33,021-06	....	....	2,063-18	2,063-18
S.C. four. n° 1, ex., cor	7,311-26	2,080-00	9,391-26	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, cor	17,062-02	6,686-15	23,748-17	....	....	1,966-16	1,966-16
S.C. four. n° 1, humide	1,916-06	....	1,916-06	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	13,698-08	....	13,698-08	....	....	10,599-04	10,599-04
S.C. four. n° 2, hum	1,515-00	....	1,515-00	....	....	....	....
S.C. rej., humide, mêlée et échauf	2,113-08	....	2,113-08	....	....	....	....
Rej., mêlée de gravier	1,161-26	5,755-30	6,917-22	....	....	5,762-32	5,762-32
Echantillon	....	100,509-08	100,509-08	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauf	....	3,792-32	3,792-32	....	....	....	....
Total	247,429-12	187,055-31	434,485-09		137,378-08	213,525-20	350,903-28
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	6,866-10	....	6,866-10	....	1,545-00	10,584-08	12,129-08
C. n° 4 de l'ouest	8,072-04	....	8,072-04	....	3,102-44	5,013-32	8,134-28
Fourragère	713-46	....	713-46	....	....	4,547-34	4,547-34
Rejetée	1,849-22	1,275-04	3,124-26	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	3,931-18	....	3,931-18	....	....	3,031-12	3,031-12
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	1,143-14	1,706-12	2,849-26	....	....	....	....
S.C. four., cor	1,392-14	1,157-24	2,549-38	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor	1,175-30	....	1,175-30	....	....	1,327-04	1,327-04
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	1,224-38	....	1,224-38	....	....	....	....
Total	26,369-04	4,138-40	30,507-44	....	4,647-44	24,521-42	29,169-38
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest	399-26	....	399-26	....	....	1,754-16	1,754-16

APPENDICE No 3

	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 1	202,750	89,660	292,410				
N° 2	94,680	68,700	163,380				
N° 3		49,650	49,650				
N° 4	15,730	63,780	79,510				
N° 1, rejeté	58,330		58,330				
S.C. n° 1, cor		41,280	41,280				
S.C. n° 3, cor	18,850		18,850				
Seigle et avoine		91,900	91,900				
Orge et folle avoine	25,660		25,660				
Orge, blé et folle avoine	15,550		15,550				
Echantillon		48,480	48,480				
Total	431,550	453,450	885,000				
Criblures	308,890	6,635,190	6,944,080		458,940	1,591,480	2,050,420
Grosses criblures	837,300	2,168,110	3,005,410		109,360	125,600	234,960

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Empire», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	2,551,835-50		2,551,835-50	2,580,182-40	181,187-40		2,761,370-20
Du nord n° 2	1,644,189-40		1,644,189-40	2,266,396-50	134,183-20		2,400,580-10
Du nord n° 3	1,887,935-50		1,887,935-50	1,411,300-40	191,466-40	9,900-00	1,612,667-20
N° 4	488,880-00	28,589-10	517,469-10	187,100-50	40,550-00		227,650-50
N° 5	62,012-30	11,305-30	73,318-00	23,226-30			23,226-30
N° 6	8,465-30	13,079-00	21,544-30				
Fourrager	982-50	5,484-50	6,467-40				
Du nord n° 1, rejeté	10,190-10		10,190-10	16,315-50			16,315-50
Du nord n° 2, rejeté	15,793-50	2,193-20	17,987-10	19,472-00			19,472-00
Du nord n° 3, rejeté	12,614-20	2,191-30	14,805-50				
N° 4, rejeté	636-20		636-20				
N° 5, rejeté	245-10		245-10				
Du nord n° 3, rejeté, germé	17,477-50	4,967-40	22,445-30				
N° 4, rejeté, germé	2,317-30		2,317-30				
Du nord n° 2, carié	469-00		469-00				
N° 5, carié	893-10		893-10			893-10	893-10
S.C. du nord n° 1, cor	16,390-20	5,091-20	21,481-40			970-00	970-00
S.C. du nord n° 1, humide	3,150-50		3,150-50				
S.C. du nord n° 2, cor	36,693-20	25,348-50	62,042-10		2,552-30		2,552-30
S.C. du nord n° 2, humide	1,120-50		1,120-50		2,200-00		2,200-00
S.C. du nord n° 3, cor	69,199-50	59,913-10	129,113-00				
S.C. du nord n° 3, humide	1,345-20		1,345-20				
S.C. n° 4, cor	18,095-30	18,426-40	36,522-10				
S.C. n° 5, cor	1,003-30	8,096-20	9,099-50				
S.C. n° 6, cor	3,724-30	3,320-00	7,044-30				
S.C. four., cor		2,810-00	2,810-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor		1,304-10	1,304-10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	2,716-10		2,716-10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf	1,422-10		1,422-10				
Echantillon		2,177-00	2,177-00				
Sans classe établie	1,077-10		1,077-10				
Durum n° 1	4,867-00		4,867-00		4,811-20		4,811-20
Durum n° 2	756-10		756-10				
Durum n° 3	5,673-10		5,673-10	1,232-30			1,232-30
Durum de printemps	4,973-30		4,973-30				
Total	6,877,148-50	194,298-30	7,071,447-20	6,505,227-50	556,951-30	11,763-10	7,073,942-30

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	546,491-06		546,491-06	628,378-04	9,705-30		638,084-00
C. n° 3 de l'ouest	700,836-14		700,836-14	922,280-04	19,670-20		941,950-24
Fourragère n° 1, extra	126,084-24		126,084-24	130,962-14	7,764-24	1,700-14	140,427-18
Four. n° 1	280,754-24		280,754-24	227,984-29	9,705-30		237,690-25
Four. n° 2	242,982-11		242,982-11	356,372-21	18,132-12		374,504-33
Rejetée	61,011-06		61,011-06	24,330-20		25,444-05	49,774-25
S.C. C. n° 2, de l'ouest, cor	86,130-30		86,130-30		3,882-12	5,590-28	9,473-06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	2,120-30		2,120-30				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	295,426-08		295,426-08	84,510-33	15,529-14		100,040-13
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	6,184-04		6,184-04				
S.C. four. n° 1, ex., cor	39,299-24		39,299-24	4,183-18		225-00	4,408-18
S.C. four. n° 1, ex., humide	1,134-14		1,134-14				
S.C. four. n° 1, cor	165,950-20		165,950-20	46,711-20	15,823-18		62,535-10
S.C. four. n° 1, humide	11,676-06		11,676-06		3,941-06		3,941-06
S.C. four. n° 2, cor	115,997-20		115,997-20	8,087-23	3,705-30		11,793-19
S.C. four. n° 2, humide	6,090-00		6,090-00				
S.C. rejetée	43,702-22		43,702-22	4,338-28	1,669-14	2,616-18	8,624-26
S.C. rejetée, humide	3,856-06	1,830-30	5,687-02				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor., en échauf	2,253-28		2,253-28				
S.C. four. n° 2, cor., en échauf	2,098-28		2,098-28				
Avoine et folle avoine	2,332-22		2,332-22				
Total	2,742,415-07	1,830-30	2,744,246-03	2,438,141-16	109,531-06	35,576-31	2,583,249-19
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	118,678-24		118,678-24	103,862-04	15,583-16		119,445-20
C. n° 4 de l'ouest	130,437-44	1,553-16	131,991-12	173,536-32	14,666-32		188,203-16
Fourragère	39,693-26		39,693-26	54,437-24			54,437-24
Rejetée	27,783-06		27,783-06	5,321-02		1,836-02	7,157-04
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	14,972-24		14,972-24			1,604-08	1,604-08
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor	23,599-18		23,599-18	661-42			661-42
S.C. four., cor	9,673-46		9,673-46			591-12	591-12
S.C. rejetée, cor	3,533-06		3,533-06				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor., en échauf	970-20		970-20				
Total	369,342-22	1,553-16	370,895-38	337,819-08	30,250-00	4,031-22	372,100-30
Lin—							
C. n° 1 du N.-O	119,016-23		119,016-23	81,417-37	17,124-26		98,542-07
C. n° 2 de l'ouest	30,750-07		30,750-07	18,588-46			18,588-46
C. n° 3 de l'ouest	9,933-12	15,769-39	25,702-51	23,417-38			23,417-38
Rejetée	2,951-31	6,584-39	9,536-14	9,658-04			9,658-04
C. n° 3 de l'ouest, rej., mêlé et échauf	144-48		144-48				
Lin et blé brisé	893-40		893-40				
Total	163,689-49	22,354-22	186,044-15	133,082-13	17,124-26		150,206-39

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé, «Empire», au cours de l'année de récolte 1920-21—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Seigle—							
C. n° 1 de l'ouest	15,571-50		15,571-50				
C. n° 2 de l'ouest	14,572-28		14,572-28	37,356-04			37,356-04
C. n° 2 de l'ouest, rej.	2,472-38		2,472-38				
Rejeté	2,285-20		2,285-20				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,190-10		1,190-10				
Total	36,092-34		36,092-34	37,356-04			37,356-04
Grain mêlé—							
N° 1	41,740		41,740				
N° 2	278,840		278,840			230,930	230,930
N° 3	373,990		373,990				
N° 4	88,550		88,550				
S.C. n° 3, coriace	26,900		26,900				
Rej., mêlé et échauf.	71,770		71,770				
Blé et avoine	8,780		8,780				
Blé et seigle	92,420	60,310	152,730				
Blé et folle avoine	80,680		80,680				
Avoine et folle avoine	58,980		58,980				
Orge et folle avoine	186,140		186,140				
Orge et seigle	80,000		80,000				
Blé et ambrosie	58,760		58,760				
Lin et blé brisé	12,488		12,488				
Total	1,460,038 liv.	60,310 liv.	1,520,348 liv.	liv.	liv.	230,930 liv.	230,930 liv.
Criblures	173,240		173,240	4,067,000	246,000		1,313,000
Grosses criblures	413,990		413,990	2,150,000	78,000		3,228,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Gillespie», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	462,780-40	17,194-10	479,974-50	311,125-00	79,166-40	4,853-00	395,144-40
Du nord n° 2	512,198-00	7,636-10	519,834-10	547,659-10	52,966-40		600,625-50
Du nord n° 2, séché		891-40	891-40				
Du nord n° 3	604,569-30	30,802-00	635,371-30	828,055-40	85,433-20	1,084-10	914,573-10
N° 4	132,967-50	4,982-20	137,950-10	12,000-00	25,733-20	5,000-00	42,733-20
N° 5	21,765-50	5,467-10	27,233-00				
N° 6	4,425-20	3,956-50	8,382-10			12,543-50	12,543-50
Fourrager	1,352-30	2,195-40	3,548-10			2,751-40	2,751-40
Du nord n° 1, rej	10,707-10		10,707-10			1,200-00	1,200-00
Du nord n° 2, rej	13,632-00	595-40	14,227-40			7,733-20	7,733-20
Du nord n° 3, rej	8,358-30		8,358-30				
N° 4, rej	1,424-50		1,424-50				
N° 6 rej	559-50		599-50				
Du n° 3, rej., germé	13,994-50	2,378-30	16,373-20				
N° 4, rej., germé		330-40	330-40				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	990-00		990-00				
Du nord, n° 1, carié	8,686-30		8,686-30				
Du nord n° 2, carié	1,089-00		1,089-00				
Du nord n° 3, carié	1,328-00		1,328-00				
S.C. n° 4, carié	988-50		988-50			992-30	992-30
S.C. du nord n° 1, coriace		3,112-20	3,112-20				
S.C. du nord n° 2, coriace	16,650-30	1,305-20	17,955-50				
S.C. du nord n° 3, coriace	57,954-30	3,069-40	61,024-10		8,800-00		8,800-00
S.C. du nord n° 3, humide	6,141-00		6,141-00		3,133-20		3,133-20
S.C. n° 4, coriace	21,663-10	1,374-50	23,038-00				
S.C. n° 4, humide	1,041-50		1,041-50				
S.C. n° 5, coriace	2,588-10		2,588-10				
S.C. n° 6, coriace	1,547-20	2,042-20	3,589-40		1,100-00		1,100-00
S.C. n° 6, humide	984-40		984-40				
S.C. fourrager, coriace		2,559-00	2,559-00			1,545-00	1,545-00
S.C. fourrager, humide	998-10		998-10				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace		1,127-10	1,127-10				
S.C. n° 6, rej., coriace		1,248-50	1,248-50			1,249-40	1,249-40
S.C. du nord n° 3, rej., germé	1,277-00		1,277-00				
S.C. n° 2, coriace, carié	1,435-10		1,435-10				
S.C. n° 5, coriace, en échauf.	861-50		861-50				
Echantillon		1,326-30	1,326-30				
De printemps et Durum	2,507-20		2,507-20				
Total	1,917,509-50	93,596-50	2,011,106-40	1,698,839-50	256,333-20	38,953-10	1,994,126-20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Gillespie», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	593,535-00	4,274-24	597,809-24	896,476-17	68,366-26	8,177-32	973,021-07
C. n° 3 de l'ouest	366,079-08	3,631-06	369,710-14	102,180-20	141,875-20	34,019-00	278,075-06
Fourragère n° 1, extra	135,320-10		135,320-10	91,273-18	34,122-02	6,083-18	131,479-04
Flurragère n° 1	90,234-30		90,234-30		14,240-30	3,436-16	17,677-12
Fourragère n° 2	75,184-04		75,184-04	7,490-30	37,316-26	6,595-20	51,403-08
Rejetée	4,006-16		4,006-16				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	252,184-24	4,085-00	256,269-24	25,000-00	59,557-32	43,107-02	127,665-00
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	14,086-06		14,086-06	15,000-00			15,000-00
S.C. C. n° 3 de l1ouest, coriace	155,502-02	1,940-20	157,442-22		109,122-32	17,464-24	126,587-22
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	7,014-04		7,014-04				
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	84,929-14	4,494-14	89,423-28		14,193-18	7,800-00	21,993-18
S.C. n° 1, extra, humide	3,855-00		3,855-00				
S.C. n° 1, coriace	126,536-26	4,082-02	130,618-28		50,925-00	7,753-18	58,678-18
S.C. n° 1, humide	9,817-32	1,354-04	11,172-02				
S.C. n° 2, coriace	50,445-10	2,065-20	52,510-30		31,435-10	1,869-04	33,304-14
S.C. n° 2, humide	10,353-28		10,353-28				
S.C. rej., coriace	7,487-02		7,487-02				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	8,332-22		8,332-22				
S.C. n° 2, coriace, en échauf	2,002-22		2,002-22				
S.C. rej. cor. mêlés, échauf	14,494-04		14,494-04			2,896-06	2,896-06
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf. et en échauf	1,780-00		1,780-00			1,786-06	1,786-06
S.C.	1,827-32		1,827-32		1,837-22		1,837-22
Rej., mêlée et échauf	4,020-30		4,020-30			3,419-24	3,419-24
Echantillon		1,550-20	1,550-20				
Total	2,019,030-20	27,478-08	2,046,508-28	1,137,421-17	562,994-14	144,409-00	1,844,024-31
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	154,190-14		154,190-14	10,337-14	37,284-38	157,972-04	205,594-08
C. n° 4 de l'ouest	71,214-28	3,759-18	74,973-46	4,104-08	24,791-32	37,762-34	66,658-26
Fourragère	19,800-00		19,800-00		2,750-00	24,962-34	27,712-34
Rejetée	8,833-16		8,833-16		2,750-00	12,896-02	15,646-02
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	118,125-30		118,125-30		43,179-28	82,700-28	125,880-08
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	1,293-36		1,293-36				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	71,368-16	1,372-44	72,741-12		11,458-16	33,022-24	44,480-40
S.C. C. n° 4 de l'ouest, humide	6,857-44		6,857-44				
S.C. fourragère, coriace	14,248-16	1,289-38	15,538-06		1,375-00	8,932-24	10,307-24
S.C. fourragère, humide	1,350-40		1,350-40				
S.C. rej., coriace	15,899-28	656-42	16,556-22			6,089-18	6,089-18

S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace, moisie	....	1,669-18	1,669-18	....	....	....	....
S.C. fourragère, coriace, moisie	....	1,322-04	1,322-04	....	....	....	....
Rej. mêlée et échauf	1,491-12	....	1,491-12	....	....	1,471-32	1,471-32
Total	484,673-40	10,070-20	494,744-12	14,441-22	123,589-18	365,810-08	503,841-00
Lin—							
C. n° 2 de l'ouest	26-08	....	26-08	....	....	26-36	26-36
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé—							
N° 1	41,990	....	41,990	....	....	....	....
N° 2	....	80,420	80,420	....	....	....	....
N° 3	....	....	....	....	....	10,750	10,750
Orge et folle avoine	285,080	....	285,080	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace	62,280	....	62,280	....	....	....	....
N° 4	46,690	....	46,690	....	....	....	....
Total	436,040	80,420	516,460	....	....	10,750	10,750
Criblures	....	....	....	293,190	739,770	33,410	1,066,370
Grosses criblures	273,430	45,310	318,740	....	275,140	393,270	668,410

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Merchants», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	13,942-50	8,040-20	21,983-10		20,233-20	3,163-20	23,396-40
Du nord n° 2	23,061-20	4,150-00	27,211-20		17,000-00	10,845-00	27,845-00
Du nord n° 2 séché		1,154-40	1,154-40				
Du nord n° 3	126,454-40	4,604-20	131,059-00		62,201-40	133,159-50	195,361-30
N° 4	81,560-40	2,089-50	83,650-30		13,568-20	81,233-30	94,801-50
N° 5	14,287-30	5,562-20	19,849-50		3,133-20	15,405-30	18,538-50
N° 6	12,240-00	976-10	13,216-10		4,866-40	13,922-30	18,789-10
Fourrager	9,020-20	4,384-00	13,404-20		4,633-20	4,293-00	8,926-20
Du nord n° 2 rejeté	535-50		535-50				
Du nord n° 3 rejeté	1,836-40	1,625-20	3,462-00			3,819-20	3,819-20
N° 4 rejeté	1,360-00	1,088-50	2,448-50			1,380-10	1,380-10
N° 5 rejeté		727-20	727-20			2,164-00	2,164-00
Du nord n° 1 carié	1,083-40		1,083-40				
S.C. du nord n° 1 cor	1,055-20		1,055-20				
S.C. du nord n° 2 cor		800-10	800-10				
S.C. du nord n° 3 cor	20,765-00	1,024-50	21,789-50			3,189-50	3,189-50
S.C. du nord n° 3 humide	3,216-30		3,216-30				
S.C. n° 4 cor	6,124-50		6,124-50			759-00	759-00
S.C. n° 5 cor	1,200-50	1,563-50	2,764-40			2,572-50	2,572-50
S.C. n° 5 humide	2,009-00		2,009-00				
S.C. n° 6 cor	1,336-00		1,336-00				
S.C. n° 6 humide	1,057-30		1,057-30				
S.C. fourrager, cor						86-10	86-10
S.C. n° 5 rej. cor	946-30		946-30				
S.C. du nord n° 3 cor. carié		1,063-00	1,063-00			1,107-30	1,107-30
S.C. n° 6 cor. carié		1,001-40	1,001-40				
S.C. du nord n° 2 rej. hum. mêlé d'escarbilles	51-30		51-30				
S.C. n° 3 rej. mêlé de sable et de gravier	772-40		772-40				
S.C. n° 4 rej. cor. échauf. mêlé de gravier						269-40	269-40
Du nord n° 3 rejeté mêlé et échauf						241-50	241-50
Total	323,919-10	39,856-40	363,775-50		125,636-40	277,613-00	403,249-40
Avoine—							
C. de l'O. n° 2	204,265-00		204,265-00		101,782-32	116,546-06	218,329-04
C. de l'O. n° 3	148,320-00	5,195-20	153,515-20		79,515-30	87,322-23	166,838-19
N° 1 four. ex	19,326-26		19,326-26		23,705-30	3,477-32	27,183-28
Four. n° 1	22,005-00	5,805-00	27,810-00		5,529-14		5,529-14
Four. n° 2	29,061-16	13,802-02	42,863-18		6,860-20	15,154-04	22,014-24
Rejetée	5,136-26	8,364-14	13,501-06			12,580-20	12,580-20

APPENDICE No 3

S.C. n° 2 C. de l'ouest, cor	69,794–24	4,399–24	74,194–14			15,737–02	15,737–02
S.C. n° 3 C. de l'ouest cor	87,014–04		87,014–04		3,882–12	15,177–02	19,059–14
S.C. C. n° 3 de l'ouest humide	3,134–24		3,134–24				
S.C. n° 1 ex. cor	3,853–18		3,853–18				
S.C. n° 1 four. cor	43,035–10	4,407–22	47,442–32			1,852–02	1,852–02
S.C. four. n° 1 humide	1,765–10		1,765–10				
S.C. four. n° 2 cor	31,583–28	15,296–16	46,880–10		6,075–30	1,942–12	8,018–08
S.C. rejetée cor	3,733–28	11,250–30	14,984–24		1,806–16	2,054–14	3,860–30
S.C. rej. cor. mêlée et échauf	4,441–06	3,636–16	8,077–22				
S.C. C. n° 3 de l'O. cor. en échauf	7,501–06		7,501–06				
Rejetée mêlée et échauf	3,819 24	3,776–06	7,595–30		1,941–06		1,941–06
Echantillon		2,047–22	2,047–22				
Total	687,792–12	77,982–02	765,774–14		231,100–20	271,844–15	502,945–01
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	1,361–12		1,361–12			2,245–07	2,245–07
C. n° 4	3,964–08		3,964–08			4,472–34	4,472–34
Fourragère	4,448–46		4,448–46		1,308–16	1,772–14	3,080–30
Rejetée	3,182–44		3,182–44			2,898–06	2,898–06
S.C. C. n° 3 de l'ouest cor	1,246–12		1,246 12			2,507–34	2,507–34
S.C. four. cor	1,263–26		1,263–26				
S.C. rejetée, cor	1,297–34		1,297–34			1.267–24	1,267–24
Total	16,764–38		16,764–38		1,308–16	15,163–23	16,471–39
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest						85–42	85–42
S.C. C n° 2 de l'O. cor	85–42		85–42				
Total	85–42		85–42			85–42	85–42
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé—							
N° 2	88,390		88,390				
N° 3		106,170	106,170			66,170	66,170
N° 4	60,750	68,700	129,450			68,750	68,750
Echantillon		62,400	62,400				
Total	149,140	237,270	386,410			134,920	134,920
Criblures						123,150	123,150
Grosses criblures	221,390	197,430	418,820		25,000	253,570	278,570

3—139½

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Muirhead», au cours de l'année de récolte 1920–21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé							
Avoine—							
C. nº 2 de l'ouest	28,971–16		28,971–16		58,000–00	232,215–10	290,215–10
C. nº 3 de l'ouest	5,952–02		5,952–02			10,415–30	10,415–30
Four. nº 2	4,155–20		4,155–20			2,022–22	2,022–22
S.C. C. nº 2 de l'ouest, cor	11,710–20	182,177–22	193,888–08				
S.C. C. nº 3 de l'ouest	3,972–12	59,286–16	63,258–28			4,000–00	4,000–00
S.C. C. nº 3 de l'ouest, humide		2,107–02	2,107–02				
Echantillon		6,240–30	6,240–30				
Divers						569–04	569–04
Total	54,762–02	249,812–02	304,574–04		58,000–00	249,222–32	307,222–32
Orge—							
C. nº 3 de l'ouest	33,398–26		33,398–26		59,958–16	142,489–14	202,447–30
C. nº 4 de l'ouest	45,466–42	5,156–12	50,623–06		75,371–28	172,197–36	247,569–16
Fourragère	31,608–16	11,853–06	43,461–22		9,375–00	28,216–22	37,591–22
Rejetée	23,834–28	30,192–44	54,027–24				
S.C. C. nº 3 de l'ouest, cor	29,855–18	88,700–40	118,556–10				
S.C. C. nº 4 de l'ouest	19,945–40	106,974–38	126,920–30				
S.C. fourragère, cor	5,488–46	13,976–02	19,465–00				
S.C. rejetée, cor	2,677–04	23,971–12	26,648–16				
Rejetée mêlée et échauf						1,473–36	1,473–76
Echantillon		19,460–20	19,460–20				
Total	192,275–28	300,285–30	492,561–10		144,704–44	344,377–12	489,082–08
Grain mêlé—	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Nº 3	77,430		77,430				
Orge et folle avoine	75,580	343,500	419,080			101,020	101,020
Orge et folle avoine, rej. mêlé et échauf						134,650	134,650
Total	153,010	343,500	496,510			235,670	235,670
Criblures						651,910	651,910
Grosses criblures		124,140	124,140			206,620	206,620

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	7,940-20		7,940-20				
Du nord n° 1	2,676,480-00		2,676,480-00	1,620,746-00	359,683-20		1,980,429-20
Du nord n° 2	1,721,839-50		1,721,839-50	3,030,424-30	193,716-40		3,224,141-10
Du nord n° 2	1,691,986-20		1,691,986-20	1,140,581-30	237,150-00		1,377,731-30
N° 4	332,635-00	2,229-30	334,864-30	254,780-10	66,100-00		320,880-10
N° 5	66,950-00	16,444-30	83,394-30	103,530-50	41,100-00		144,630 50
N° 6	27,143-10	17,178-50	44,322-00		1,100-00		1,100-00
Fourrager	3,178-20	1,051-00	4,229-20			750-00	750-00
Du nord n° 1 rejeté	85,173-40		85,173-40	35,173-50			35,173-50
Du nord n° 2 rejeté	30,361-20		30,361-20	13,436-40		1,420-00	14,856-40
Du nord n° 3 rejeté	30,740-10		30,740-10				
N° 4 rejeté	6,545-10		6,545-10				
N° 3 rejeté, germé	11,236-50	2,182-10	13,419-00				
N° 4 rejeté germé	2,032-30		2,032-30				
Du nord n° 1 carié	3,111-00		3,111-00				
Du nord n° 2 carié	2,979-40		2,979 10				
Du nord n° 3 carié	1,731-30		1,731-30				
S.C. du nord n° 1	17,711-20	2,602-30	20,314-50				
S.C. du nord n° 1 humide	4,136-50		4,136-50				
S.C. du nord n° 2 cor	31,070-00	9,544-00	40,614-00				
S.C. du nord n° 2 humide	13,049-50		13,049-50				
S.C. du nord n° 3 cor	126,113-30	28,196-30	154,310-00				
S.C. du nord n° 3 humide	34,899-00		34,899-00				
S.C. n° 4 cor	31,666-10	11,444-00	43,109-10				
S.C. n° 4 humide	5,622 50		5,622-50				
S.C. n° 5 cor	13,223-30	9,758-00	22,981-30				
S.C. n° 5 humide	2,237-50		2,237 50				
S.C. n° 6 corr	8,732 30	2,863 10	11,595-40				
S.C. n° 6 humide	3,308-40		3,308-40				
S.C. fourrager cor		1,533-20	1,533-20				
S.C. du nord n° 3 rejeté, cor	2,709-20		2,709-20				
S.C. du nord n° 4 rejeté, cor	1,978-30		1,978-30				
S.C. du nord n° 3 cor., carié	642-00		642-00				
S.C. du nord n° 1 rejeté cor., germé	7,590-10	3,188-20	10,778-30				
S.C. du nord n° 3 cor., rej. mêlé, échauf	1,106-20		1,106-20				
Total	7,007,862-10	108,216-50	7,116,079-00	6,198,673-30	898,850-00	2,170-00	7,099,693-30

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Mutual», au cours de l'année de récolte 1920-21—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. n° 2 de l'O.	4,545-00	....	4,545-00	3,107-22	....	3,824-18	6,932-06
C. n° 3 de l'O.	7,763-18	....	7,763-18	28,789-24	4,080-30	....	32,870-20
Four. ex. n° 1	1,025-30	....	1,025-30	....	....	....	....
Four. n° 1	868-18	....	868-18	....	....	....	....
Four. n° 2	14,020-18	....	14,020-18	64,871-06	....	....	64,871-06
Rejetée	5,551-16	....	5,551-16	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	29,788-28	....	29,788-28	6,638-28	....	....	6,638-28
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	29,776-04	....	29,776-04	14,940-00	....	....	14,940-00
S.C. C. n° 2 de l'O., humide	1,544-14	....	1,544-14	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, ex., cor	3,670-00	....	3,670-00	1,000-00	....	....	1,000-00
S.C. four. n° 1, cor	25,718-28	....	25,718-28	750-00	....	....	750-00
S.C. four. n° 2, cor	37,868-08	....	37,868-08	10,000-00	....	....	10,000-00
S.C. four. n° humide	2,000-10	....	2,000-10	....	....	....	....
S.C. rejetée, cor	6,817-12	....	6,817-12	35,000-00	....	....	35,000-00
S.C. C. n° 1 de l'O., cor., en échauf	4,013-08	....	4,013-08	....	....	....	....
S.C. four. n° 1, cor., en échauf	1,852-22	....	1,852-22	....	....	....	....
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	7,805-00	....	7,805-00	33,753-18	....	....	33,753-18
S.C. rej., cor., mêlée, échauf., en échauf	6,126-16	....	6,126-16	....	....	....	....
S.C. cond., cor., échauf., en échauf	1,703-08	....	1,703-08	....	....	....	....
Total	192,459-20	....	192,459-20	198,850-30	4,080-30	3,824-18	206,756-10
Seigle—							
C. n° 2 de l'O.	11-14	....	11-14	....	....	....	....
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
S.C. n° 2, cor	63,240	....	63,240	....	....	....	....
Criblures	....	....	....	3,300,370	1,189,650	1,182,610	5,672,630
Grosses criblures	....	....	....	1,502,000	2,642,500	714,000	4,858,500

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par la «Mt. McKay Flour and Feed Co.», exploitée sous l'empire d'un permis de minoterie, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
N° 6	1,129-10	....	1,129-10	....	....	1,282-50	1,282-50
S.S. du nord n° 3, humide, carié	....	362-50	362-50	....	....	....	....
Total	1,129-10	362-50	1,492-00	....	....	1,282-50	1,282-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	....	1,766-01	1,766-01	....	....	2,738-08	2,738-08
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	....	....	....	....	....	3,041-16	3,041-16
S.C. four. n° 1, ex., cor	....	3,827-22	3,827-22	....	....	....	....
S.C. four. n° 2, cor	....	....	....	....	....	1,782-32	1,782-32
S.C. rejetée, cor	....	....	....	....	....	1,941-26	1,941-26
S.C. four. n° 1, cor., en échauf	....	2,147-02	2,147-02	....	....	....	....
Rejetée, mêlée, échauffée	....	....	....	....	1,800-00	....	1,800-00
Total	....	7,740-25	7,740-25	....	1,800-00	9,504-14	11,304-14

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités reçues par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	1,098-40		8,025-40	9,115-20				
Du nord n° 1	760,723-00		16,974-20	777,697-20	654,622-10	99,866-40	925-50	755,414-40
Du nord n° 1, séché			5,667-30	5,667-30				
Du nord n° 2	966,728-30		585-40	967,314-10	1,128,052-00	170,500-00	339-10	1,298,891-10
Du nord n° 2, séché			4,667-30	4,667-30				
Du nord n° 3	1,354,820-40	28,220-20	444,264-10	1,827,305-10	2,459,994-40	395,916-40	3,089-10	2,859,000-30
N° 4	364,280-45	30,026-50	463,587-30	857,895-05	438,863-30	22,633-20	923-10	462,420-00
N° 4 spécial			1,115-40	1,115-40				
N° 5	33,758-40	32,182-20	194,473-30	260,414-30	379,808-10	191,566-40	1,410-00	572,784-50
N° 5 spécial			4,314-40	4,314-40				
N° 6	15,486-00	39,001-10	107,580-10	162,067-20			523-20	523-20
Fourrager	1,416-40	7,149-40	59,187-30	67,753-50				
Du nord n° 1, rej.	161,093-10	1,438-40	44,596-20	207,128-10	172,388-20			172,388-20
Du nord n° 2, rej.	80,073-30	1,495-20	65,194-30	146,763-20	110,859-20	2,666-40	1,055-50	114,581-50
N° 4, rejeté	10,358-40	2,899-00	6,560-20	19,818-00			956-10	956-10
N° 4 spécial, rejeté			2-00	2-00				
N° 5 rejeté	1,039-30	756-50	2,336-40	4,133-00				
N° 6 rejeté			27-30	27-30				
Du nord n° 3, germé	12,466-50	4,766-40	24,143-20	41,376-50				
N° 4, rejeté, germé	6,239-30		5,728-10	11,967-40				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier			15-20	15-20				
Du nord n° 1, carié	1,490-50	7,877-30	3,662-50	12,995-10				
Du nord n° 2, carié	2,540-00	6,370-20	40,579-10	49,489-30				
Du nord n° 3, carié	7,499-30	12,333-40	45,681-50	65,515-00	277,223-30			277,223-30
N° 4, carié	3,182-40	6,336-50	25,924-00	35,443-30	12,146-50			12,146-50
N° 5, carié	1,611-00	1,293-20	9,674-50	12,669-10	20,394-20			20,394-20
N° 6, carié			1,309-10	1,309-10				
Du nord n° 2, rej., carié			1,487-30	1,487-30				
Du nord n° 3, rej., carié	980-10		7,865-00	8,845-10				
Du nord n° 4, rej., carié	747-10	1,077-10	586-10	2,410-30				
S.C. du nord n° 1, coriace	7,190-30	5,542-30	37,804-50	50,537-50		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 2, coriace	14,944-40	21,023-40	132,687-30	168,655-50				
S.C. du nord n° 2, humide	4,783-40			4,783-40				
S.C. du nord n° 3, coriace	76,290-20	53,693-50	204,308-50	334,292-40				
Du nord n° 3, humide	33,161-50	1,446-10		34,608-00				
S.C. n° 4, coriace	18,589-40	16,569-00	70,453-30	105,612-10	15,085-10			15,085-10
S.C. n° 4 spécial, coriace			11,954-40	11,954-40				
S.C. n° 4, humide	7,874-00			7,874-00				
S.C. n° 5, coriace	2,360-30	1,147-20	17,046-30	20,554-20				
S.C. n° 5, humide	5,132-10			5,132-10				

S.C. n° 6, coriace		3,117-30	9,962-20	13,139-50				
Du nord n° 3, rejeté (omis)	66,860-10	1,771-00	43,859-40	112,490-50	49,910-50	2,600-00		52,510-50
S.C. fourrager, coriace		1,111-10	7,175-40	8,286-50				
S.C. fourrager, humide	1,257-20			1,257-20				
S.C. du nord n° 2, rej			3,508-30	3,508-30				
Du nord n° 3, rej	1,787-30	1,268-00	3,863-00	6,918-30				
S.C. n° 4, rej	2,061-40		593-40	2,655-20				
S.C. n° 4, rej., humide	333-40			333-40				
S.C. n° 5, rej., coriace			585 20	585-20				
Du nord n° 3, rej., germé	2,322-10	1,363-10	11,245-00	14,930-20				
S.C. n° 4,rej., coriace, germé	1,029-00		1,993-50	3,022-50				
Du nord n° 1, coriace, carié			941-00	941-00				
S.C. du nord n° 2, coriace, carié	1,412 10		16,064 10	17,476 20				
S.C. n° 3, coriace, carié	5,469 30	10,578-20	33,987-30	50,035 20				
S.C. n° 4, coriace, carié	2,916-20		18,783-50	21,700-10				
S.C. n° 5, coriace, carié			4,350-10	4,350-10				
S.C. n° 6, coriace, carié			2,288-40	2,288-40				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, carié	1,165-30			1,165-30				
S.C. n° 4, rej., coriace, carié			2,294-50	2,294-50				
S.C. du nord n° 1, rej., mêlé et échauf			325-10	325-10				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace, mêlé et échauf			2,735-50	2,735 50				
S.C. du nord n° 3, coriace, rej., mêlé et échauf	1,035-00		3,231-10	4,266-10				
S.C. n° 4, rej., coriace, mêlé et échauf			2,482-10	2,482-10				
S.C. n° 6, rej., mêlé et échauf			1,036-30	1,036-30				
S.C. n° 6, rej., humide, mêlé et échauf	236-20			236-20				
S.C. du nord n° 2, rej., mêlé, échauf. et en échauf	945-30			945-30				
S.C. du nord n° 3, humide, en échauf	887-20			887-20				
S.C. n° 3, rej., cor., mêlé et brûlé			441-10	441-10				
S.C. du nord n° 3, mêlé et échauf., carié			413-20	413 20				
S.C. du nord n° 3, rej., humide, carié, mêlé et échauf	1,061-10			1,061 10				
S.C. n° 4, rej., coriace, carié, mêlé et échauf			984-00	984 00				
S.C. n° 5, rej., coriace, carié, mêlé et échauf			7 50	7 50				
S.C. du nord n° 2, carié, en échauf	352 00			352-00				
S.C. n° 4, coriace, carié, mêlé, échauf. en fumé, brûlé						1,752-40		1,752-40
S.C. condamné n° 1, coriace			714-40	714-40				
S.C. condamné n° 1, coriace en échauf	162 20		608-20	770-40				
S.C. condamné n° 2, humide, échauf. en échauf	285 10		361-00	646-10				
Du nord n° 2, mêlé et échauf	1,639 30	3,973 20	2,957-40	8,570 30				
Du nord n° 3, mêlé et échauf	1,037 00	4,103 50	2,698 40	7,839 30	28,717-00			28,717-00
N° 4, rej., mêlé et échauf	1,321 50	1,406 30	3,819 20	6,547-40				
N° 5, rej., mêlé et échauf	1,456 00		98 00	1,554-00				
N° 6, rej., mêlé et échauf			35 30	35-30	61,291-00			61,291-00
Du nord n° 3, mêlé et échauf	1,027 30		982-00	2,009-30				
Du nord n° 2, rej., mêlé et brûlé	344-00		259-50	603-50				
N° 4, rej., germé, mêlé et brûlé	967-20			967 20				
Du nord n° 2, rej., carié, mêlé et échauf			1,098 40	1,098 40				
Du nord n° 3, rej., carié, mêlé et échauf			1,335-40	1,336-40	50,659-10			50,659 10
N° 1, condamné			1,287-40	1,287-40				
N° 2 condamné			509-30	509-30		1,023-50		1,023-50

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Paterson», au cours de l'année de récolte 1920-21—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités reçues par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—Suite								
N° 2 condamné, échauf.			1,209-10	1,209-10				
R.H.A. n° 1	1,041-30		4,733-30	5,775-00				
N° 4 de l'ouest			277-10	277-10				
R.H.A. n° 1, carié			3,413-40	3,413-40				
Durum n° 1	1,090-40		1,471-10	2,561-50				
Durum n° 2	3,051-50		13,349-00	16,400-50	27,513-40			27,513-40
Durum n° 3	8,662-30	1,227-40	25,759-20	35,649-30	23,474-10			23,474-10
Durum n° 2, rej.	2,561-30		6,636-10	9,197-40				
Durum n° 3, rej.	2,100-10		9,149-50	11,250-00				
S.C. Durum n° 2, coriace			998-00	998-00				
S.C. Durum n° 3, coriace			1,546-20	1,546-20				
De printemps et Durum	6,275-40	1,061-30	5,470-20	12,807-30				
De printemps et Durum, rej.			905-00	905-00				
S.C. Durum et de printemps, coriace			870-00	870-00				
Echantillon	1,066-40	14,893-30		15,960-10				
Echantillon carié		1,403-00		1,403-00				
Sans classe établie	589-20			589-20				
Total	4,083,766-35	329,986-40	2,335,838-20	6,749,591-35	5,911,003-50	889,626-30	9,222-40	6,809,853-00
Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	126,898-18	6,174-14		133,072-32	52,520-20	137,259-24	48,573-28	238,354-04
C. n° 3 de l'ouest	225,201-14	1,835-10	43,500-00	270,536-24	124,580-30	143,941-06	72,358-18	340,880-20
Fourragère n° 1 extra	72,141-26		83,739-24	155,881-16	100,000-00	23,888-08	36,219-14	160,107-22
Fourragère n° 1	110,245-18	2,016-26	91,506-21	203,768-31		103,282-22	55,310-00	158,592-22
Fourragère n° 2	146,775-30	43,012-02	435,047-26	624,835-24	1,861,677-00	193,411-26	55,312-12	2,110,401-04
Rejetée	23,061-26	12,117-12	145,281-18	180,460-22				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	91,249-04	9,911-06	27,853-18	129,013-28				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	16,121-06			16,121-06				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	88,846-16	12,127-32	123,115-30	224,090-10				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	37,700-24		134-04	37,834-28				
S.C. fourragère n° 1, extra, carié	37,843-04		93,092-02	130,935-06				
S.C. fourragère n° 1, extra, humide	11,839-14			11,839-14				
S.C. fourragère n° 1, coriace	80,780-20	17,544-14	468,707-25	567,032-25		6,000-00		6,000-00
S.C. fourragère n° 1, humide	15,474-14		5,770-00	21,244-14				
S.C. fourragère n° 2, coriace	55,119-14	1,979-04	326,918-08	384,016-26		1,941-06		1,941-06
S.C. fourragère, n° 2, humide	18,978-18		3,758-28	22,737-12				
S.C. rejetée, coriace	5,370-00	3,887-02	52,401-17	61,658-19				
S.C. rejetée, humide	3,664-04		2,047-12	5,711-16				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, en échauf.	1,966-16		1,915-10	3,881-26				

S.C. fourragère n° 2, coriace, en échauf	1,932-22			1,932-22				
S.C. rejetée, coriace en échauf	7,230-30			7,230-30				
S.C. rejetée, coriace, mêlée et échauf	2,639-14	1,738-18		4,377-32				
S.C. rejetée, humide, mêlée et échauf	5,622-02			5,622-02				
S.C. condamnée, coriace						3,882-12		3,882-12
S.C. condamnée, humide	1,979-24			1,979-24				
S.C. cond. humide, échauf. en échauf	2,257-12			2,257-12				
Rejetée, mêlée et échauf	16 16	1,804-14	8,034-08	9,855-04	248,125-00	8,647-02		256,772-02
Rejetée, mêlée et en échauf	2,063-28			2,063-28				
Condamnée			3,344-18	3,344-18				
Condamnée, échauf	322-02	2,378-18	9,268-02	11,968-22				
Avoine et folle avoine			58-08	58-08				
Echantillon		27,797-22		27,797-22				
Total	1,193,342-28	144,324-24	1,925,495-07	3,263,162-25	2,386,903-16	622,254-04	267,774-04	3,276,931-24
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	249,980-11	5,937-24	23,209-38	279,127-25	12,353-16	90,416-32	170,002-44	272,772-44
C. n° 4 de l'ouest	179,956-08	45,478-06	83,060-34	308,495-00	365,832-24	73,208-16	190,116-02	629,156-42
Fourragère	62,634-32	30,535-00	123,804-12	216,973-44	218,874-28	27,416-32	81,603-26	327,894-38
Rejetée	91,386-02	27,996-32	135,927-40	255,310-26	47,596-02	19,041-32	66,143-46	132,781-32
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	29,745-32	19,340-40	21,481-01	70,567-25				
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	42,959-18	19,121-22	70,135-14	132,216-06				
S.C. n° 3 de l'ouest, humide	4,214-02			4,214-02				
S.C. n° 4 de l'ouest, humide C	5,523-36			5,523-36				
S.C. fourragère, coriace	3,805-44	9,858-16	40,921-30	54,585-42				
S.C. rejetée, coriace	13,201-22	4,771-32	14,975-18	32,948-24				
S.C. rejetée, humide	1,856-32			1,856-32				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	1,336-42			1,336-42				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, humide, en échauf	546-22			546-22				
S.C. fourragère, coriace en échauf	1,223-06			1,223-06				
S.C. rej. coriace, mêlée et échauf		1,362-44		1,362-44				
S.C. rej., coriace, mêlée, échauf. en échauf	2,263-36			2,263-36				
Rejetée, mêlée, échauf		2,461-02	4,927-42	7,388-44				
Condamnée			277-24	277-24				
Condamnée, échauf			445-00	445-00				
Orge et folle avoine			3,381-06	3,381-06				
Total	690,634-09	166,863 26	522,547 19	1,380,045-06	644,656-22	210,083-16	507,866-22	1,362,606-12
Lin—								
C. n° 1 du N.-O.	564-03			564-03			108-25	108-25
C. n° 2 de l'ouest	133-40			133-40			107-33	107-33
C. n° 3 de l'ouest	231 23			231-23			132-55	132-55
S.C. n° 2 de l'ouest, coriace	48-02			48-02				
Lin et blé brisé	163 27			163-27			411-47	411-47
Lin et cameline	29-20			29-20				
Total	1,170-03			1,170-03			760-48	760-48

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus «Paterson», au cours de l'année de récolte 1920-21—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités reçues par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Seigle—								
C. n° 2 de l'ouest	1,134–20			1,134–20			1,304–12	1,304–12
Rejeté	20–40			20–40			6–22	64–22
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	202–25			202–25				
Total	1,357–29			1,357–29			1,368–34	1,368–34
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé—								
N° 1	135,040		910	135,950				
N° 2	118,800			118,800				
N° 3	340,720	131,320	122,660	594,700				
N° 4	150,860			150,860			68,710	68,710
N° 1, rej., échauf.			320	320				
Blé et seigle	22,990			22,990				
Blé, folle avoine et avoine	36,260			36,260				
Blé, orge, seigle, avoine et folle avoine							53,450	53,450
Avoine et folle avoine	62,160			62,160				
Orge et folle avoine	602,140	113,260	156,490	871,890				
Avoine, folle avoine et orge	7,770			7,770				
Seigle, blé et folle avoine	17,750			17,750				
Lin et blé brisé	12,770			12,770				
Echantillon		142,990		142,990				
Total	1,507,260	387,570	280,380	2,175,210			122,160	122,160
Criblures		111,380		111,380	342,000	344,550	112,710	799,260
Grosses criblures	1,754,760	183,540	2,738,990	1,938,300			132,000	132,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western 'G'», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 1	15,899-00		15,899-00	15,687-20			15,687-20
Du nord n° 1, séché		2,427-10	2,427-10				
Du nord n° 2	30,583-40	2,582-20	33,166-00	31,987-20		2,403-40	34,391-00
Du nord n° 2, séché	1,105-40	37,680-50	38,786-30				
Du nord n° 3	1,733,542-00	11,815-20	1,745,357-20	2,388,194-50	458,066-40		2,846,261-30
N° 4	367,941-00	53,118-50	421-059-50	51,685-30		2,723-00	54,408-30
N° 5	41,702-40	6,760-00	48,462-40				
N° 6	11,623-30	3,803-10	15,426-40				
Fourrager		8,357-10	8,357-10				
Du nord n° 1, rejeté	5,143-50		5,143-50				
Du nord n° 2, rejeté	13,937-10	4,878-00	18,815-10				
Du nord n° 3, rejeté	14,323-30	28,435-50	42,759-20				
N° 4, rejeté	1,322-50	6,173-30	7,496-20				
N° 4, spé., rejeté		760-00	760-00				
N° 3, rejeté, germé	21,851-10	1,082-40	22,933-50				
N° 4, rejeté, germé	1,447-30		1,447-30				
Du nord n° 1, carié	1,406-40		1,406-40				
Du nord n° 2, carié	1,048-00	2,694-40	3,742-40				
Du nord n° 3, carié	4,579-20		4,579-20				
Du nord n° 2, rej., carié		698-00	698-00				
S.C. du nord n° 1, cor	12,410-20	1,241-40	13,652-00				
S.C. du nord n° 1, humide	3,683-50	1,560-20	5,244-10				
S.C. du nord n° 2, cor	53,763-10	8,674-30	62,437-40				
S.C. du nord n° 2, humide	22,745-20	7,617-00	30,362-20				
S.C. du nord n° 3, cor	152,640-50	33,384-00	186,024-50				
S.C. du nord n° 3, humide	44,700-40	7,407-20	52,108-00				
S.C. n° 4, cor	26,776-40	9,573-00	36,349-40				
S.C. n° 4, humide	14,445-20	1,500-40	15,946-00				
S.C. n° 5, cor	12,513-00	1,014-30	13,527-30				
S.C. n° 5, humide	1,289-00		1,289-00				
S.C. n° 6, cor	1,976-30	1,034-30	3,011-00				
S.C. n° 6, humide	1,111-00		1,111-00				
S.C. four., cor		1,351-20	1,351-20				
S.C. du nord n° 2, rej., cor	918-50		918-50				
S.C. n° 3, rej., cor	3,328-50		3,328-50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	6,998-10	1,001-20	7,999-30				
S.C. n° 4, rej., cor., germé	524-20	1,098-00	1,622-20				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier	52-30		52-30				
S.C. du nord n° 2, humide, carié	1,407-50		1,407-50				
S.C. du nord n° 3, cor., carié		113-30	113-30				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Western 'G'» au cours de l'année de récolte 1920-21-*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
S.C. du nord n° 3, humide carié	275-50		275-50				
S.C. n° 4, cor., carié	448-50		448-50				
S.C. n° 4, spéc., cor., carié		721-40	721-40				
S.C. du nord n° 3, hum., mêlé et échauf	1,347-00		1,347-00				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauf	248-00		248-00				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé, échauf., en échauf	1,264-40	941-20	2,206-00				
S.C. du nord n° 3, rej., hum., mêlé et brûlé	1,081-40		1,081-40				
Du nord n° 2, rejeté, mêlé et échauf		3,861-40	3,861-40				
Du nord n° 3, rejeté, mêlé et échauf	978-00	371-40	1,349-40			978-00	978-00
N° 4, rejeté, mêlé et échauf		218-40	218-40				
Du nord n° 1, rejeté, mêlé d'escarbilles		1,601-20	1,601-20				
N° 4, rejeté, mêlé et brûlé		1,401-10	1,401-10				
N° 2, condamné, échauf		158-00	158-00				
Echantillon	4,109-50	58,561-10	62,671-00				
Echantillon carié		1,208-50	1,208-50				
Durum n° 3	1,614-50		1,614-50				
Durum et de printemps	2,494-20	3,332-40	5,827-00				
Durum et de printemps, carié						1,392-30	1,392-30
Total	2,642,606-40	320,217-20	2,962-824-00	2,487,555-00	458,066-40	7,497-10	2,953,118-50
Avoine—							
Four. n° 2	281-16		281-16		640-20	913-18	1,584-04
Orge—							
C. n° 3 de l'O	4,727-24		4,727-24	6,831-32			6,831-32
C. n° 4 de l'O	3,478-06		3,478-06	2,758-16			2,758-16
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	1,283-06		1,283-06				
Total	9,488-36		9,488-36	9,590-00			9,590-00
Lin—							
Lin et blé brisé	93-49		93-49				
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 1		65,930	65,930		65,930		65,930
N° 3		125,110	125,110		125,110		125,110
S.C. n° 2, humide	87,030		87,030				
Blé et seigle	36,040	64,320	100,360				

APPENDICE No 3

Blé, avoine et seigle	....	57,400	57,400	....	....	....	....
Blé et ambrosie	64,280	....	64,280	....	....	65,590	65,590
Echantillon	....	226,400	226,400	....	....	....	....
Total	187,350	539,160	726,510	....	191,040	65,590	256,630
Criblures	....	97,680	97,680	1,576,720	320,000	126,550	2,023,270
Grosses criblures	....	278,170	278,170	....	1,520,000	1,360,940	2,880,940

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	1,503—20	....	1,503—20	....	....	....	....
Du nord n° 1	12,744—20	....	12,744—20	....	1,100—00	8,699—40	9,799—40
Du nord n° 2	18,859—20	....	18,859—20	....	8,503—00	46,692—30	55,195—30
Du nord n° 3	380,622—10	....	380,622—10	....	292,908—20	548,735—10	841,643—30
N° 4	328,271—10	....	328,271—10	....	126,444—20	193,117—10	319,561—30
N° 5	137,686—00	....	137,686—00	....	65,128—20	96,867—50	161,996—10
N° 6	59,668—10	....	59,668—10	....	11,415—30	22,993—50	34,409—20
Fourrager	13,994—10	....	13,994—10	....	5,297—10	47,661—20	52,958—30
Du nord n° 1, rej	12,864—00	10,307—20	23,171—20	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	24,435—30	6,500—20	30,935—50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej	27,976—00	13,691—20	41,667—20	....	....	....	....
N° 4, rej	5,571—00	1,891—30	7,462—30	....	....	....	....
N° 5, rejet	407—50	2,454—30	2,862—20	....	....	....	....
N° 6, rej	....	831—20	831—20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	11,008—10	2,313—00	13,321—10	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	1,539—40	1,432—40	2,972—20	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé de charbon	1,060—30	....	1,060—30	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	1,106—00	....	1,106—00	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier	968—00	1,001—20	1,969—20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	86—10	....	86—10	....	....	....	....
N° 4, rej., mêlé de gravier	....	1,150—40	1,150—40	....	....	....	....
Du nord, n° 2, rej., mêlé de charbon et d'escarbilles	923—10	....	923—40	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier et d'escarbilles	31—40	....	31—40	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et brûlé	....	813—40	813—40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé et brûlé	....	1,330—20	1,330—20	....	....	....	....
Du nord n° 1, carié	1,136—30	....	1,136—30	....	....	2,044—10	2,044—10
Du nord n° 2, carié	5,363—50	....	5,363—50	....	....	1,364—20	1,364—20
Du nord n° 3, carié	6,590—10	....	6,590—10	....	....	905—00	905—00
N° 4, carié	1,440—50	....	1,440—50	....	....	....	....
N° 5, carié	2,212—10	....	2,212—10	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., carié	1,478—00	....	1,478—00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, coriace	8,413—20	....	8,413—20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, coriace	30,631—00	3,008—00	33,639—00	....	....	2,184—30	2,184—30
S.C. du nord n° 2, humide	3,455—00	....	3,455—20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor	85,942—50	4,368—10	90,311—00	....	5,672—40	3,636—50	9,309—30
S.C. du nord n° 3, humide	28,129—30	....	28,129—30	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor	45,514—40	1,450—30	46,965—10	....	1,456—00	1,118—10	2,574—10
S.C. n° 4, humide	25,031—40	....	25,031—40	....	....	....	....

S.C. n° 5, cor.	24,049—30		24,049—30				
S.C. n° 5, humide	13,880—30		13,880—30			1,558—30	1,558—30
S.C. n° 6, cor	8,515—00		8,515—00				
S.C. n° 6, humide	4,618—50		4,618—50				
S.C. fourrager, cor	887—50		887—50				
S.C. du nord n° 2, cor	1,041—10		1,041—10				
S.C. du nord n° 3, rej., humide	622—00		622—00				
S.C. n° 5, rej., cor		1,122—10	1,122—10				
S.C. n° 5, rej., humide	391—30		391—30				
S.C. du nord n° 3, rej., germé	8,145—10	2,802—00	10,947—10				
S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé	3,481—40		3,481—40				
S.C. n° 4, rej., humide, germé	191—30		191—30				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	2,233—30		2,233—30				
S.C. du nord n° 3, humide, carié	1,025—40		1,025—40				
S.C. n° 4, cor., carié	641—40		641—40				
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de gravier		4,521—30	4,521—30				
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de charbon et d'escarbilles	89—30		89—30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de gravier	3,234—40		3,234—40				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., humide, mêlé de charbon et d'escarbilles.	161—40		161—40				
S.C. du nord n° 3, rej., mêlé de charbon et d'escarbilles, humide	33—30		33—30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de gravier et d'escarbilles	1,424—50		1,424—50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé de charbon et de neige	963—10		963—10				
S.C. n° 5, rej., humide, mêlé de charbon et de glace	72—00		72—00				
S.C. du nord n° 3, cor., en échauf	1,358—00		1,358—00				
S.C. n° 4, humide, en échauf	524—30		524—30				
S.C. n° 6, cor., en échauf	1,040—40		1,040—40				
S.C. fourrager, cor., en échauf	438—20		438—20				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf		496—50	496—50				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauf	1,455—30		1,455—30			2,642—30	2,642—30
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé, en échauf	402—10		402—10				
S.C. n° 4, rej., cor., carié, mêlé de sable et de gravier	1,022—30		1,022—30				
S.C. n° 1, cond., cor., échauf., en échauf	50—00		50—00			50—00	50—00
S.C. n° 1, cond., cor., échauf	397—00		397—00				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,121—20		1,121—20			1,261—30	1,261—30
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,442—01		1,442—10			1,091—40	1,091—40
Durum n° 1		2,363—30	2,363—30				
S.C. Durum n° 3, cor	1,518—20		1,518—20				
Durum et de printemps	2,236—00	695—10	2,931—10				
Sans classe établie	1,031—30	4,684—00	5,715—30				
Total	[illegible]	69,229—50	1,445,639—00		517,925—20	982,624—40	1,500,550—00
Avoine—							
C. n° 2 de l'O	[illegible]	[illegible]	[illegible]		18,837—32	[illegible]	130,121—16
C. n° 3 de l'O	[illegible]	20,212—12	152,128—18		[illegible]	13,395—00	54,599—04
Four. n° 1, ex	24,719—14	1,007—12	25,726—26		11,565—30		11,565—30
Four. n° 1	117,422—20		117,422—20		[illegible]	[illegible]	[illegible]
Four. n° 2	211,912—14	1,674—04	213,586—18		133,105—10	168,210—10	301,315—20
Rejetée	54,307—22	2,451—14	56,762—02			5,990—20	5,990—20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «National», au cours de l'année de récolte 1920-21—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—suite							
Rej. mêlée de gravier	3,425–10		3,425–10				
Rej. mêlée de sable et de gravier		2,040–10	2,040–10				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	191,917–00	7,998–18	199,915–18		5,441–06		5,441–06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	6,385–10		6,385–10				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, cor	213,653–08	4,383–18	218,036–26		1,897–02		1,897–02
S.C. C. n° 3 de l'ouest humide	19,928–18		19,928–18				
S.C. n° 1 four. ex. cor	62,760–10		62,760–10		1,800–00		1,800–00
S.C. four. n° 1 ex. humide	6,833–18		6,833–18				
S.C. four. n° 1 cor	115,638–28		115,638–28			4,482–12	4,482–12
S.C. four. n° 1 humide	9,729–04		9,729–04				
S.C. four. n° 2 cor	126,956–16		126,956–16		3,600–00		3,600–00
S.C. four. n° 2 humide	16,962–12		16,962–12				
S.C. rejetée, cor	8,947–22		8,947–22				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide, en échauf	1,978–08		1,978–08				
S.C. C., n° 3 de l'ouest cor. en échauf	1,840–00		1,840–00				
S.C. four. n° 1 ex., cor	2,092–02		2,092–02				
S.C. four. n° 1 cor., en échauf	3,425–00		3,425–00				
S.C. four. n° 2 cor. en échauf	3,598–18		3,598–18				
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	21,099–14	1,957–32	23,057–12			4–14	4–14
S.C. rej. cor. mêlée, en échauf	8,051–16		8,051–16				
S.C. Rej. cor. mêlée, et gravier		1,704–04	1,704–04				
S.C. rej. cor. mêlée d'escarbilles	301–26		301–26				
S.C. rej. cor., mêlée de charbon et de gravier	3,425–30		3,425–30				
S.C. rej. cor. mêlée, échauf. en en échauf	3,461–16		3,461–16				
S.C. four. n° 2, humide, mêlée de glace	174–04		174–04				
S.C. cond. cor. en échauf	4,622–22	5,596–06	10,218–28				
S.C. cond. cor., échauf, rej. mêlée de gravier	1,272–02		1,272–02				
S.C. cond. cor., en échauf. ref. mêlée et brûlée, rej., mêlée de gravier	1,522–32		1,522–32				
S.C. cond. cor., échauf. et en échauf	3,360–10		3,360–10				
S.C. cor. avoine et folle avoine		1,991–06	1,991–06				
Rej. mêlée et échauf	7,803–08	1,867–32	9,671–06				
Condamnée	1,792–12	3,532–02	5,324–14				
Cond. échauf		7,707–32	7,707–32				
Cond. rej. mêlée et échauf, mêlée de gravier et pourrie	175–00		175–00				
Echantillon		1,492–22	1,492–22				
Total	1,429,367–30	94,941–06	1,524,309–02		270,920–30	324,328–28	595,249–24

Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	116,158-34	4,376-02	120,534-36		52,569-30	238,758-16	291,327-46
C. n° 4 de l'ouest	150,078-36		150,078-36		40,153-06	278,026-18	318,179-24
Fourragère	76,867-04		76,867-04		32,726-02	74,409-18	107,135-20
Rejetée	85,668-36	1,290-20	86,959-08			92,118-36	92,118-36
S.C. C., n° 3 de l'ouest cor.	103,102-34	20,867-14	123,970-00				
S.C. C. n° 3 de l'ouest humide	1,246-22		1,246-22				
S.C. C. n° 4 de l'ouest, cor.	105,464-28	4,280-30	109,745-10			1,344-28	1,344-28
S.C. C. n° 4 de l'ouest humide	5,340 30		5,340 30				
S.C. four. corriace	28,190 30	1,310-30	29,501-12				
S.C. four. humide	369 08		369-08				
S.C. rejetée coriace	30,401 22		30,401-22				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	2,382 44		2,382 44				
S.C. C. n° 4 de l'ouest coriace, en échauf	3,101 12	1,476 12	4,577 24				
S.C. four. coriace, en échauf	3,109 28		3,109 28				
S.C. rej. coriace, mêlée et échauf	1,336-32		1,336-32				
S.C. rej. cor. mêlée, échauf. en échauf	1,943-06		1,943-06				
S.C. rej. coriace, mêlée de gravier	66-32		66 32				
S.C. C. n° 4 de l'ouest rej. coriace mêlée de gravier		1,089 38	1.089 38				
Total	714,829 06	34,691-02	749,520-08		125,448-38	684,657-20	810,106-10
Lin—							
C. de n° 3 l'ouest	27-28		27-28			27-21	27-21
Rejetée						29 10	29 10
Total	27-28		27-28			56 31	56-31
Seigle—							
C. n° 1 de l'ouest	231 14		231-14				
C. n° 2 de l'ouest	5,461 34		5,461 34		(—3,800-20)	19,660-00	15,859-36
Rejetée	850-40		850-40			1,428 32	1,428 32
C. n° 2 de l'ouest rejetée	2,783 52		2,783 52		5,943-12	5,259 16	11,202 28
S.C. C. n° 2 de l'ouest rejetée mêlée et échauf		970-30	970-30			65 08	65 08
Rejeté, mêlé et échauf		272 18	272 18				
Cond. mêlé et échauf	7,494 54		7,494 54				
S.C. C. n° 2 de l'ouest coriace	471 24		471-24				
S.C. C. n° 2 de l'ouest rej. coriace	65 50		65-50				
S.C. C. n° 2 de l'ouest coriace, en échauf	184 06		184-06				
S.C. C. n° 2 de l'ouest rej. humide mêlé, échauf. et en échauf							
Total	17,543-50	1,242-48	18,786-42		2,142 48	26,412 36	28,555-48
	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.	Liv.
Grain mêlé—							
N° 1	222,890	206,690	429,580				
N° 2	637,090	884,840	1,521,930				
N° 3	420,430	1,108,140	1,528,570				
N° 4	69,930	118,560	188,490				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « National », au cours de l'année de récolte 1920-21—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Grain mélangé—Fin							
S.C. n° 1 coriace	34,030		34,030				
S.C. n° 2 coriace		112,960	112,960				
S.C. n° 2 humide	39,230		39,230				
S.C. n° 3 cor.	129,310	101,270	230,580				
S.C. n° 4 coriace	239,610	72,820	312,430				
S.C. n° 1 rej. coriace mêlé et échauf.	17,040		17,040				
S.C. rej. coriace mêlé et échauf., mêlé de sable et de gravier	1,530						
Blé, avoine et seigle	29,750		29,750				
Blé et seigle	368,550	453,090	821,640				
Blé, avoine et seigle		20,670	20,670				
Blé, orge et seigle		83,770	83,770				
Blé, seigle et folle avoine		7,180	7,180				
Avoine et seigle	548,290	156,470	704,760				
Avoine et folle avoine	42,150		42,150				
Orge et folle avoine	464,210	99,240	563,450				
Orge et seigle		265,270	265,270				
S.C. blé et seigle, coriace	66,430		66,430				
S.C. avoine et seigle coriace	77,920		77,920				
S.C. orge et folle avoine, coriace	59,260	64,980	124,240				
S.C. blé, avoine et seigle, coriace		15,150	15,150				
S.C. blé, avoine et orge, coriace		77,690	77,690				
Lin, blé brisé et orge	2,500		2,500				
Echantillon		614,930	614,930				
S.C. échantillon coriace		28,800	28,800				
Blé seigle, orge rej. mêlés et échauf.					66,000		66,000
Total	3,470,180	4,492,490	7,962,670		66,000		66,000
Criblures	164,160	355,080	519,240		508,220	1,842,430	2,450,650
Grosses criblures	768,400	3,515,670	4,284,070		688,210	514,270	1,202,480

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Richardson» au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	3,167-00		3,167-00				....
Du nord n° 1	3,284,190-10		3,284,190-10	2,843,340-20	473,300-00	...	3,316,640-20
Du nord n° 1 séché	931-30		931-30	15,378-40	1,566-40		16,945-20
Du nord n° 2	1,489,621-40		1,489,621-40	1,831,612-30	209,050-00		2,040,662-30
Du nord n° 2 séché	21,839-40		21,839-40	717-50			717-50
Du nord n° 3	1,459,673-20		1,459,673-20	1,146,905-10	316,133-20		1,463,038-30
Du nord n° 3 séché	1,358-30		1,358-30				....
N° 4	412,096-50	1,114-[illegible]	[illegible],241-20	178,020-20	5,333-20		183,353-40
N° 5	47,900-00	2,152-10	50,052-10	22,983-40	9,400-00	2,000-00	34,383-40
N° 6	9,313-50	2,847-40	12,161-30				...
Fourrager	1,238-20		1,238-20	25,144-30			25,144-30
Du nord n° 1 rejeté	7,006-50		7,006-50				...
Du nord n° 2 rej	14,064-00		14,064-00				...
Du nord n° 3 rej	16,892-10		16,892-10				...
N° 4 rej	5,563-20		5,563-20				...
N° 5 rej		112-20	112-20				....
Du nord n° 3 rej. germé	11,897-30		11,897-30				.....
N° 4 rej. germé	979-50		979-50				......
N° 1 rej. mêlé de sable et de gravier		3,922-40	3,922-40		....		....
Du nord n° 3 rej. mêlé de sable et de gravier		106-10	106-10		...		
Du nord n° 3 rej. mêlé de gravier	....	1,332-50	1,332-50				
Du nord n° 1 carié	12,259-50		12,259-50				
Du nord n° 2 carié	5,764-00		5,764-00	12,663-20			12,663-20
Du nord n° 3 carié	12,114-20		12,144-20				...
N° 4 carié	3,670-30		3,670-30				....
N° 5 carié	441-50		441-50				...
S.C. n° 1 coriace	11,611-20		11,611-20				
S.C. n° 2 coriace	45,806-40		45,806-40			1,541-10	1,541-10
S.C. du nord n° 2 humide	2,240-00		2,240-00				
S.C. du nord n° 3 coriace	81,979-10		81,979-10			959-40	959-40
S.C. du nord n° 3 humide	−1,071-30		−1,071-30				...
S.C. n° 4 coriace	30,383-00		30,383-00				...
S.C. n° 4 humide							....
S.C. n° 5 coriace	12,459-20		12,459-20				
S.C. n° 6 coriace	3,894-10		3,894-10				
S.C. n° 6 humide							..
S.C. four. humide							
S.C. du nord n° 2 rej. coriace	1,091-00		1,091-00		...		
S.C. du nord n° 3 rej. coriace	6,933-10		6,933-10				...

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé « Richardson » au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—fin							
S.C. n° 4, rej., coriace	577-50		577-50				
S.C. du nord n° 3, rej., germé	4,664 10		4,663 10				
S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé	—997-40		—997-40				
S.C. du nord n° 2, coriace, carié	1,116-40		1,116-40				
S.C. du nord n° 3, coriace, carié	7,553-50		7,553-50				
S.C. du nord n° 3, humide, carié	466-50		466-50				
S.C. n° 4 coriace, carié	243-20		243 20				
S.C. n° 5, coriace, carié	979-40		979-40				
S.C. n° 4, coriace, carié, en échauf							
S.C. n° 3 rej., coriace, carié	1,039 10		1,039-10				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé et échauf	1,151 10	1,346-10	2,797-20				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé de gravier		687-30	687-30				
S.C. n° 1, cond., coriace, en échauf							
S.C. n° 2, cond., coriace, en échauf							
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf		1,063 40	1,053-40				
Du nord n° 2, mêlé et échauf. rej.,	804 20		804 20				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	2,682-00		2,682-00			1,098-20	1,098-20
N° 4 rej., mêlé et en échauf		1,306 40	1,306-40				
N° 1 condamné	471 30		471-30				
N° 2 condamné	380 20		380 20				
R.H.A. n° 1	2,504-10		2,504-10				
Durum n° 2	3,505-50		3,505-50				
Durum n° 3	1,001-20		1,001 20				
Durum n° 4	759-10		759 10				
Durum et de printemps	1,514-40		1,514 40				
S.C. Durum n° 2, coriace	237-40		237-40				
S.C. Durum n° 3	697-20		697-20				
Sans classe établie	732-50	1,292-40	2,025 30				
Echantillon		1,396-50	1,396-50				
S.C. Durum n° 4, rej., coriace	388-30		388-30				
Total	7,050,339-00	17,831-50	7,068,170 50	6,076,766-20	1,014,783-20	5,599-10	7,097,148-50
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	402,861-06		401,861-06	550,759-24	11,705-30		562,465-20
C. n° 3 de l'ouest	641,857-30		641,857-30	940,948-08	43,705-30		984,654-04
Fourragère n° 1, extra	73,342-22		73,342-22				
Fourragère n° 1	212,591-26		212,591-26	23,000-00			23,000-00
Fourragère n° 2	182,377-32		182,377-32	391,099-28	28,623-18		419,723-12

Rejetée	**17,951-28**		**17,951-28**				
S.C. C. 2 de l'ouest, coriace	80,387-12	4,071-06	84,458-18				
S.C. C. 2 de l'ouest, humide							
S.C. C. 2 de l'ouest, coriace	179,802-22	3,862-12	201,665-00		2,000-00		2,000-00
S.C. C. 3 de l'ouest, humide							
S.C. fourragère 1, extra, coriace	71,926-06		71,926-06				
S.C. fourragère 1, coriace	96,780-10	1,758-28	98,539-04				
S.C. fourragère 2, coriace	63,583-18		63,583-18				
S.C. fourragère 2, humide							
S.C. rejetée, coriace	10,736-26		10,736-26				
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf	4,840-30		4,840-30				
Rej., mêlée et échauf	1,790-20		1,790-20				
S.C. fourragère n° 1, humide	−2,523-08		2,523-08				
Total	2,056,308-08	9,692-12	2,066,000-20	1,905,807-26	86,035-10		1,991,843-02
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	142,239-02		142,239-02	153,995-19	50,541-32		204,537-03
C. n° 4 de l'ouest	122,929-08		122,929-08	170,245-24	6,875-00		177,120-24
Fourragère	26,532-12		26,532-12				
Rejetée	20,244-08		20,244-08	25,066-30			25,066-30
S.S.C. C. 3 de l'ouest, coriace	38,507-36		38,507-36				
S.C. C. 4 de l'ouest, coriace	42,757-24	2,640-10	45,397-34				
S.C. fourragère, coriace	11,340-20	1,405-10	12,745-30				
S.C. fourragère, humide							
S.C. rejetée, coriace	8,373-26	2,738-26	11,112-04				
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf	452-04		452-04				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	1,746-12		1,746-12				
S.C. C. 4 de l'ouest, coriace, en échauf							
S.C. fourragère, humide, en échauf							
S.C. cond. coriace, échauf. en échauf							
Rej., mêlée et échauf	876-32		876-32				
Condamnée, échauf	537-44		537-44				
Total	416,536-36	6,783-46	423,320-34	349,307-25	57,416-32		406,724-09
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	213,627-35		213,627-35	91,918-43			91,948-43
C. n° 2 de l'ouest	22,863-22		22,863-22	2,786-18			2,786-18
C. n° 3 de l'ouest	5,179-47		5,179-47				
Rejeté	194-26		194-26				
S.C. C. n° 1 du N.-O., coriace	5,177-13		5,177-13				
S.C. C. n° 1 du N.-O., humide	120-18		120-18				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	3,824-25		3,824-25				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	408-18		408-18				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace en échauf							
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace en échauf							
Rej., mêlé et échauf	452-03		452-03				
Lin et blé brisé	656-21		656-21				
Total	252,501-04		252,504-04	94,735-05			91,735-05

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

ELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé [illegible] au cours de l'année de récolte 1920-21—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
Seigle—	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
C. n° 1 de l'ouest	51,501-20		[illegible]		6,285-40		6,285-40
C. n° 2 de l'ouest	38,147-06		[illegible]	77,336-15	13,678-32		91,014-47
Rejeté	1,617-10		[illegible]				
C. n° 2 de l'ouest, rej.	10,099-50		[illegible]				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	4,577-52		4,577-52				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace, moisi	376-34		376-34				
C. n° 2 de l'ouest, rej., mêlé et brûlé		1,270-40	1,270-40				
Total	106,320-16	1,270-40	107,590-50	77,336-15	19,964-16		97,300-31
Maïs	468,614-20		468,614-20		463,104-46		463,104-46
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 1	92,080	65,530	157,610				
N° 2	259,660		259,660				
N° 3	154,990	61,640	216,630				
N° 4	240,920		240,920				
S.C. n° 2, coriace	[illegible]		[illegible]				
S.C. n° 4, humide							
N° 3, mêlé et échauf.	11,680		11,680				
Blé et seigle	63,520	155,530	219,050				
Blé, avoine et seigle		49,000	49,000				
Avoine et seigle	35,980		35,980				
Avoine et folle avoine		19,640	19,640				
Orge et folle avoine	106,990	246,290	353,280				
Blé, rej., mêlé et brûlé	4,990		4,990				
Blé brisé					60,000		60,000
Lin et blé brisé	15,280		15,280				
Echantillon		121,460	121,460		76,000		76,000
S.C. n° 4, coriace	22,170		22,170				
Total	1,090,453	719,060	1,809,513		136,000		136,000
Criblures	110,640		110,640	1,470,140	340,000		1,810,140
Grosses criblures	197,370	967,020	1,164,390		120,000		120,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé n° 2 de la Saskatchewan Co-Operative, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	295,099-10	.....	295,099-10	173,338-20	1,559-00	1,543-40	176,432-00
Du nord n° 2	1,271,697-00	.....	1,271,697-00	1,693,335-00	373,583-20	107,922-30	2,174,840-50
Du nord n° 2, séché	28,972-40	.....	28,972-40	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3	2,078,279-20	1,074-20	2,079,353-40	1,087,543-20	795,080-00	237,436-10	2,120,159-30
Du nord n° 3, séché	10,513-20	.....	10,513-20	.....	.....	.....	.....
N° 4	603,461-40	16,072-10	619,533-50	141,612-30	59,120-00	35,752-10	236,484-40
N° 5	86,123-20	.....	86,123-20	48,000-00	.....	.....	48,000-00
N° 6	6,951-20	.....	6,951-20	.....	.....	9,163-50	9,163-50
Fourrager	4,039-30	4,150-50	8,190-20	.....	.....	5,220-00	5,220-00
Du nord n° 1, rejeté	4,184-40	1,012-50	5,197-30	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 2, rejeté	19,212-10	2,002-00	21,214-10	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, rejeté	18,058-50	4,362-00	22,420-50	.....	.....	.....	.....
N° 4, rejeté	3,500-30	.....	3,500-30	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, rejeté, germé	47,702-30	3,363-10	51,065-40	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, rej., germé, mêlé de gravier	1,142-10	.....	1,142-10	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, rejeté, mêlé de Durum	1,437-00	.....	1,437-00	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 2, carié	1,077-10	.....	1,077-10	.....	.....	.....	.....
Du nord n° 3, carié	1,544-40	.....	1,544-40	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 1, coriace	16,331-10	.....	16,331-10	.....	.....	3,583-10	3,583-10
S.C. du nord n° 2, coriace	99,769-30	.....	99,769-30	.....	.....	71,381-00	71,381-00
S.C. du nord n° 2, humide	-8,069-00	.....	-8,069-00	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, coriace	161,415-50	2,092-00	163,507-50	.....	.....	59,328-20	59,328-20
S.C. du nord n° 3, humide	17,019-50	.....	17,019-50	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, coriace	27,578-50	.....	27,578-50	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, humide	5,695-00	.....	5,695-00	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 5, coriace	8,312-50	.....	8,312-50	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 6, coriace	964-20	.....	964-20	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 2, rejeté, coriace	1,012-50	.....	1,012-50	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, rejeté, coriace	1,126-40	.....	1,126-40	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, rejeté, humide	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, rejeté, humide	-1,166-10		-1,166-10	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	7,683-50	1,537-00	9,220-50	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé	1,067-40	.....	1,067-40	.....	.....	.....	.....
S.C. n° 4, rej., coriace, germé	1,791-50	.....	1,791-50	.....	.....	.....	.....
S.C. du nord n° 3, coriace, carié	2,192-00		2,192-00			.....	.....
S.C. n° 4, coriace en échauf.	1,113-20		1,113-20			.....	.....
Durum et de printemps	1,105-20		1,105-20			.....	.....
Echantillon	.....	2,519-50	2,519-50	.....	.....	.....	.....
Total	4,828,241-30	58,217-00	4,886,458-30	3,143,829-10	1,229,433-20	531,330-50	4,904,593-20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé n° 2 de la Saskatchewan Co-Operative, au cours de l'année de récolte 1920-21—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest	558-18		558-18				
Fourragère n° 1	7,399-14		7,399-14				
Fourragère n° 2	96,672-22		96,672-22			151,956-16	151,956-16
Rejetée	2,672-20		2,672-20				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	1,977-32		1,977-32				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	6,778-18		6,778-18				
S.C. n° 1, coriace	2,370-10		2,370-10				
S.C. n° 2, coriace	10,702-32		10,702-32			7,718-08	7,718-08
S.C. n° 2, humide							
S.C. rejetée, coriace							
Avoine et folle avoine	813-28		813-28				
Total	129,946-24		129,946-24			159,674-24	159,674-24
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest						1,013-06	1,013-06
C. n° 4 de l'ouest	471-22		471-22			970-40	970-40
Fourragère	1,259-28		1,259-28				
Rejetée						5,372-44	5,372-44
S.C. fourragère, coriace	1,394-38		1,394-38				
Total	3,125-40		3,125-40			7,356-42	7,356-42
Lin—							
C. n° 2 de l'ouest	221-50		221-50			222-47	222-47
Lin et blé brisé	348-21		348-21				
Total	570-15		570-15			222-47	222-47
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 1	76,400		76,400				
N° 2		36,810	36,810				
N° 3	58,270	205,580	263,850				
N° 4	67,330	119,650	186,980				
S.C. n° 3, coriace	49,400		49,400				
N° 3, rej., mêlé et échauf		5,660	5,680				

Blé et seigle	171,810	...	171,810	...	...	...	...
Orge et folle avoine	72,380	...	72,380	...	...	...	...
Echantillon	...	380,330	380,330	...	...	...	...
Total	495,590	748,050	1,243,640	...	...	...	...
Epeautre	...	liv. 10,890	liv. 10,890	...	...	...	...
Criblures	...	liv. 53,500	liv. 53,500	liv. 2,423,000	liv. 484,000	liv. 3,534,000	liv. 6,441,000
Grosses criblures	...	liv. 3,052,670	liv. 3,052,670	liv. ...	liv. 396,000	liv. 336,000	liv. 732,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé Thunder Bay, au cours de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Dur n° 1	3,594 50		3,594 50				
Du nord n° 1	1,144,122 10		1,144,122 10	1,218,763 00	54,266 40		1,273,029 40
Du nord n° 1, séché	982 00		982 00				
Du nord n° 2	953,650 50		953,650 50	1,503,272 40	76,933 20		1,580,206 00
Du nord n° 2, séché	17,637 50		17,637 50	2,951 10			2,951-10
Du nord n° 3	1,456,322 20		1,456,322 20	1,253,528 00	150,766 40	2,400-00	1,406,694 40
Du nord n° 3, séché	928 20		928 20				
N° 4	**391,649-50**	**2,719-30**	**394,369-20**	**204,139-40**	**17,833-20**		**221,973-00**
N° 5	62,028 10	2,546 30	64,574 40	4,149 00	1,466 40	1,091 10	6,706 50
N° 6	7,598 10	985 50	8,584 00				
Fourrager	1,192 10	2,633 10	3,825 20			4,314 30	4,314-30
Du nord n° 1, rej.	90,461 40	2,107 20	92,569 00	56,203-30			56,203-30
Du nord n° 2, rej.	63,849 10	5,067 00	68,916 10	3,005 30	338 10		3,343-40
Du nord n° 3, rej.	**28,429-30**	**4,364-10**	**32,793-40**				
N° 4, rej.	11,801 50		11,801 50				
N° 5, rej.	1,384 40		1,384 40				
Du nord n° 3, rej., germé	18,913 20	[illegible]	28,922 50				
N° 4, rej., germé	974 20		974 20				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	701 10		701 10				
Du nord n° 1, carié	2,018 30		2,018 30				
Du nord n° 3, carié	1,453 30		1,453 30				
N° 4, carié	**327 00**		**327-00**				
Du nord n° 3, rej., carié	**138-40**		**138-40**				
N° 4, rej., carié	30 10		30 10				
S.C. du nord n° 1, cor	7,953 40	10,586 20	18,540 00				
S.C. du nord n° 2, cor	27,434 40	16,655 50	44,090 30				
S.C. du nord n° 2, humide	7,942 50		7,942 50		1,100 00		1,100 00
S.C. du nord n° 3, cor	105,807 00	17,185 10	122,992 10			1,366 20	1,366 20
S.C. du nord n° 3, humide	1,503 10		1,503 10			1,446 10	1,446-10
S.C. n° 4, cor	**46,206-30**	**16,032-30**	**62,239-00**				
S.C. n° 4, humide	621 30		621 30				
S.C. n° 5, cor	7,653 30	8,674 50	16,328 20				
S.C. n° 5, humide	3,150 10		3,150 10				
S.C. n° 6, cor	1,898 40	2,199 10	4,097 50				
S.C. du nord n° 2, cor	**893-40**		**893-40**				
S.C. du nord n° 3, cor	6,659 10		6,659 10				
S.C. n° 4, rej., cor	1,047 50		1,047 50				
S.C. n° 4, rej., humide	1,112 50		1,112-50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	**2,691-50**		**2,691-50**				

S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé	995-10	7,273-40	2,268-50				
S.C. n° 4, rej., cor., germé	853-10	2,210 50	3,064 00				
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier	1,000 20		1,000 20				
S.C. du nord n° 3, cor., carié	94 10		94-10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf	225 20		225 20				
S.C. n° 4, rej., humide, mêlé et échauf		1,027-20	1,027 20				
S.C. du nord n° 2, cond., cor., échauf., en échauf		1,099-00	1,099 00				
Du nord n° 1, rejeté, mêlé et échauf	3,074 30		3,074 30				
Du nord n° 2, rejeté, mêlé et échauf	352-00		352 00				
Du nord n° 3, rejeté, mêlé et échauf	2,571 50		2,571-50				
N° 4, rejeté, mêlé et échauf	548-10		548-10				
N° 1, condamné					1,000 00	1,002 30	2,002 30
N° 2, condamné					1,000 00		1,000-00
N° 3, condamné	1,290 40		1,290 40				
Durum n° 1	5,284 50		5,284 50		5,445 00		5,445 00
Durum n° 2	1,379 40		1,379 40				
Durum n° 3	7,024 50		7,024 50	675 10			675-10
Durum n° 4	1,471-20		1,471-20				
Durum n° 1, rej	1,087 20		1,087 20				
Durum n° 2, rej	1,266-10		1,266-10				
Durum n° 3, rej	1,755 40		1,755-40				
Durum et de printemps	1,045 50		1,045 50				
Echantillon		899 30	899 30				
Total	4,514,088-10	108,076-10	4,622,164-20	4,246,687-40	310,149-10	11,620-40	4,568,458-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	857,842-30		857,842-30	1,266,453-17	19,470-20	1,882-12	1,287,806-15
C. n° 3 de l'ouest	866,897-32		866,897-32	1,116 251-30	25,586-26		1,141,838-22
Four. n° 1, ex	371,[illegible]		371,[illegible]	486,632 01	9,705 30		496,337-31
Four. n° 1	440,446-26		440,446-26	431,446-29	29,623-18		461,070-13
Four. n° 2	438,335-22		438,335-22	665,721-02	1,941-06		667,662-08
Rejetée	44,633-28		44,633-28	17,343-32			17,343-32
S.C. C. n° 2 de l'ouest, cor	388,433-00		388,433-00	11,901-06	11,177-12		23,078-18
S.C. C. n° 2 de l'O., humide	−1,915-20		−1,915-20				
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	[illegible]		591,838 00	290,431 05	23,529 14	5,886 16	229,847-01
S.C. C. n° 3 de l'O., humide	4,[illegible]		4,598 28				
S.C. four. n° 1, ex., cor.	177 [illegible]	3,819 14	180,948 12	67,831-10	11,705 30		79,537 06
S.C. four. n° 1, ex., humide	7,706-16		7,706-16				
S.C. four. n° 1, cor.	209,187 02		209,187-02	63,673-00	9,882-12		73,555 12
S.C. four. n° 1, humide	5,321-16		5,321-16		966-06	1,000-00	1,966-06
S.C. four. n° 2, cor	[illegible]	359 24	245,22[illegible] 18	3,193 21	23,294 04		26,487 25
S.C. four. n° 2, humide	−1,766 06		−1,766 06				
S.C. rejetée, cor	39,310 00		39,310 00		1,000 00	4,320-20	5,320 20
S.C. C. n° 2 de l'O., nor. ou échauf	−1,[illegible]		−1,[illegible] 08				
S.C. C. n° 2 de l'O., cor., échauf. en échauf	1,872 12		1,872 12				
S.C., rej., cor., mêlée et échauf	2,971 16		2,971 16	1,830 00			1,830 00
S.C., rej., hum., mêlée et échauf	1,881 06		1,881 06				
Rejetée, mêlée, échauf	17,439 14		17,439 14				
Rej., mêlée d'escarbilles et de gravier	545 00		545 00				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé «Thunder Bay» au cours de l'année de récolte 1920-21—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—fin							
Rejetée, échauf., en échauf	4,266-06	......	4,266-06	21,765-30	......	......	21,765-30
Condamnée	1,240-20	......	1,240-20	......	......	......	......
Condamnée, en échauf	3,352-02	......	3,352-02	......	......	......	......
Avoine et folle avoine	2,940-10	......	2,940-10	......	......	......	......
S.C., cor., avoine et folle avoine	2,042-22	......	2,042-22	......	......	......	......
Total	4,715,082-10	4,209-04	4,719,291-14	4,354,475-13	167,883-08	13,089-14	4,535,448-01
Orge—							
C. n° 3 de l'O	254,136-10		254,136-10	236,600-31	38,457-14		275,057-45
C. n° 3 de l'O., séchée	9,346-30		9,346-30	18,576-22			18,576-22
C. n° 4 de l'O	172,352-24		172,352-24	303,871-16			303,871-16
C. n° 4 de l'O., séchée	34,350-28		34,350-28	18,836-02			18,836-02
Fourragère	87,746-12	......	87,746-12	108,646-12	......	......	108,646-12
Rejetée	69,428-36		69,428-36	46,429-32	1,375-00		47,804-32
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	53,781-12	1,371-32	55,153-20	2,671-22		1,763-16	4,434-38
S.C. C. n° 3 de l'O., humide	1,733-16		1,733-16				
S.C. C. n° 4 de l'O., cor	82,570-06		82,570-06	2,584-08		3,912-24	6,496-32
S.C. n° 4 de l'O., humide	1,074-08		1,074-08				
S.C. four., cor	35,536-22	......	35,536-22	2,504-08	......	......	2,504-08
S.C. rejetée, cor	21,417-14	......	21,417-14	......	1,375-00	1,440-30	2,815-30
S.C. C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	2,261-12		2,261-12				
S.C. C. n° 4 de l'O., cor., en échauf	−1,672-04		−1,672-04				
S.C. rej., humide, échauf., en échauf	(− 588-16)	......	(− 588-16)	......	......	......	......
Rej., mêlée et échauf	3,096-22		3,096-22				
Total	826,571-22	1,371-32	826,571-22	740,720-09	41,207-14	7,116-22	789,043-45
Lin—							
C. n° 1 du N.-O	168,189-21		168,189-21	105,180-44			105,180-44
C. n° 2 de l'O	56,784-30	......	56,784-30	36,014-08	......	......	36,014-08
C. n° 3 de l'O	21,754-09	6,828-14	28,582-23	22,640-00	......	......	22,640-00
Rejeté	2,300-15	3,408-38	5,708-53	5,731-54			5,731-54
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor	2,714-42	1,001-08	3,715-50				
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	1,437-48	......	1,437-48				
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor., en échauf	388-20		388-20				
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor., échauf	2,246-46		2,246-46				
Rejeté, échauf., en échauf	607-00		607-00				

Condamné, échauf	909-06		909-06				
Lin et blé brisé	1,048-12		1,048-12				
Echantillon		867-30	867-30				
Total	258,380-25	12,105-34	270,486-03	169,566-50			169,566-50
Seigle—							
C. n° 1 de l'O	29,017-24		29,017-24				
C. n° 2 de l'O	29,121-46		29,121-46	70,479-26			70,479-26
C. n° 2 de l'O., rej	9,609-34		9,609-34				
S.C. C. n° 2 de l'O., rej., cor	816-14		816-14				
Rejeté, mêlé d'ergot	1,661-24		1,661-24				
Total	70,226-30		70,226-30	70,479-26			70,479-26
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 1	293,180		293,180				
N° 2	108,530	154,380	262,910				
N° 3	213,490		213,490				
N° 4	62,650		62,650				
S.C. du nord n° 1, cor	3,350		3,350				
S.C. du nord n° 1, humide	13,520		13,520				
S.C. du nord n° 3, cor	23,220		23,220				
S.C. n° 4, cor	61,610		61,610				
S.C. rej., cor., mêlé de gravier	76,640		76,640				
Blé, orge et seigle	15,380		15,380				
Blé et seigle	78,250		78,250				
Orge et folle avoine	423,490		423,490			59,710	59,710
Seigle et avoine	21,050		21,050				
Orge, avoine et folle avoine	66,350		66,350				
S.C. cor., orge et folle avoine	72,810		72,810				
S.C., cor., avoine et folle avoine	65,850		65,850				
S.C., cor., blé, seigle et folle avoine	20,570		20,570				
Lin et blé brisé	8,696		8,696				
Total	1,628,636	154,380	1,783,016			59,710	59,710
Criblures	182,580	936,000	1,118,580	3,109,820			3,109,820
Grosses criblures	1,636,010	90,100	1,726,110	1,399,000			1,399,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé [illegible] de l'année de récolte 1920-21

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	2,839-40		2,839-40				
Du nord n° 1	1,011,061 50		1,011,061 50	928,213-10	182,066-40		1,110,279 50
Du nord n° 2	2,021,727 10		2,021,727 10	2,267,601-40	316,433-20		2,584,035-00
Du nord n° 3	2,384,908 40		2,394,908-40	2,375,628 50	436,666-40		2,812,295-30
N° 4	590,455-20	3,044-40	593,500-00	64,006-00	1,566 40		65,572 40
N° 5	79,429-30	1,484-20	80,913-50			3,512-00	3,512-00
N° 6	11,005 40		11,005-40				
Fourrager	2,402-30		2,402 30				
Du nord n° 1, rej	21,317-30		21,317-30				
Du nord n° 2, rej	39,959-40		39,959 40				
Du nord n° 3, rej	40,687 20		40,687 20				
N° 4, rej	8,865 10		8,865 10				
N° 5, rejeté	2,455 00		2,455 00				
Du nord n° 3, rej., germé	17,832 20		17,832 20				
N° 4, rejeté, germé	8,793 10		8,793 10				
Du nord n° 2, carié	1,638 50		1,638 50				
Du nord n° 3, carié	1,392-30		1,392 30				
N° 5, carié	524 50		524 30				
S.C. du nord n° 1, cor	15,200-00		15,200 00				
S.C. du nord n° 2, cor	57,645 30		57,645 30				
S.C. du nord n° 2, humide	1,036 40		1,036 40				
S.C. du nord n° 3, cor	161,101-00		161,101 00				
S.C. du nord n° 3, humide	10,269-30		10,269 30				
S.C. n° 4, cor	41,703-00		41,703 00				
S.C. n° 4, humide	3,179-10		3,179 10				
S.C. n° 5, cor	5,660-20		5,660 20				
S.C. fourrager, cor	305 40		305 40				
S.C. du nord n° 3, rej., cor	5,152 50		5,152-50				
S.C. n° 4, rejeté, cor	1,214-10		1,214 10				
S.C. du nord n° 3, rejeté, cor., germé	3,451 00		3,451 00				
S.C. n° 4, rejeté, cor., germé	326 50		326 50				
R.H.A. n° 1	2,832 20		2,832 20				
Durum n° 2	4,725-30		4,725 30				
Durum n° 3	6,945 20		6,945 20				
Durum n° 1, rej	852-00		852 00				
Durum n° 2, rej	4,121 40		4,121 40				
Durum et de printemps	2,431 00		2,434 00				
Total	6,575,432 50	4,529-00	6,579,961-50	5,635,419-40	936,733-20	3,512-00	6,575,695-00

Avoine—							
Fourragère n° 1	594-04		594-04				
Four. n° 2	2,043-28		2,043-28				
Rejetée	380-10		380-10				
S.C. four. n° 2, cor	200-00		200-00				
Total	3,128-08		3,218-08				
Lin—							
Lin et blé brisé	18-02		18-02				
	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.	liv.
Grain mêlé—							
N° 3	47,430		47,430				
Blé et seigle	92,760		92,760				
Total	140,190		140,190				
Criblures				5,083,450	494,300		5,577,750
Grosses criblures				1,253,990	2,076,520	444,150	3,774,660

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RAPPORT ANNUEL de la manutention des grains aux élévateurs terminus privés de Winnipeg, Fort-William et Port-Arthur.

ANNÉE DE RÉCOLTE 1921–22

TABLE DES MATIÈRES

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par "The Anchor Elevator Company Ltd.," à Winnipeg au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er sept. 1921 au 31 août 1922 inclusivement.)

Classe	Quantités totales reçues	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—		
Du nord n° 3	1,001-20	
N° 4	....	827-30
N° 5	316-30	....
Du nord n° 3, reg.	87-00	..
Du nord n° 3, carié	192-30	192-30
S.C. n° 4, coriace	999-27	.
S.C. n° 4, coriace, humide	381-20	
Condamné endommagé par le feu	....	3,110-30
Total	2,977-55	4,130-30
Avoine—		
C. n° 1 de l'ouest	....	1,800-00
C. n° 2 de l'ouest	269,940-30	355,077-12
C. n° 3 de l'ouest	459,712-12	932,788-08
Fourragère, n° 1, extra	69,621-11	17,870-20
Fourragère n° 1	154,473-28	58,658-28
Fourragère, n° 2	135,052-22	13,564-24
Rejetée	15,230-00	
Rej., mêlée endommagée par le feu	....	6,058-28
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	57,794-04	3,941-06
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide	7,717-32	
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	407,629-04	5,532-12
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	96,885-10	....
S.C. fourragère n° 1, extra, coriace	1,938-28	....
S.C. fourragère n° 1, coriace	127,122-22	3,941-06
S.C. fourragère n° 1, humide	39,899-24	....
S.C. fourragère n° 2, coriace	88,232-22	...
S.C. fourragère n° 2, humide	46,431-26	....
S.C. rejetée, humide	456-20	..
Rej., mêlée et échauf	11,863-08	....
Avoine et folle avoine	1,874-14	..
Condamnée endommagée par le feu	....	3,285-30
Total	1,991,732-12	1,402,449-04
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	4,458-26	7,381-02
C. n° 3 de l'ouest, extra	....	1,600-00
C. n° 4 de l'ouest	535-10	....
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	4,482-04	....
S.C. C. n° 4 de l'ouest, coriace	1,726-42	...
S.C. fourragère, humide	763-20	..
Total	11,966-12	8,981-02
Lin—		
C. n° 2 de l'ouest	106-34	....
Seigle—		
C. n° 1 de l'ouest	1,627-48	650-00
C. n° 2 de l'ouest	496-24	....
Total	2,124-16	650-00
	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé	277,770	....
Criblures	854,910	....
Grosses criblures	1,525,280	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de grain reçu et expédié à l'élévateur privé exploité par "Messrs. N. M. Paterson & Co., Ltd.," à St-Boniface au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er sept. 1921 au 31 août 1922 inclusivement.)

Classe	Quantités totales reçues	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—		
Du nord n° 1	13,449-00	16,601-40
Du nord n° 2	21,906-50	21,453-00
Du nord n° 3	222,037-40	232,586-30
N° 4	206,771-30	308,231-30
N° 5	76,009-50	24,105-00
N° 6	23,670-20	....
Fourrager	6,627-20	1,133-20
Du nord n° 2, rejeté	907-20	....
Du nord n° 3, rejeté	8,268-30	....
N° 4, rejeté	9,359-20	1,067-00
Du nord n° 3, rej., germé	40,825-20	3,700-00
N° 4, rej., germé	23,840-20	1,100-00
N° 5, rej., germé	2,443-40	....
N° 4, carié	947-00	3,100-00
S.C. du nord n° 2, coriace	1,532-30	....
S.C. du nord n° 3, coriace	9,548-10	
S.C. du nord n° 3, humide	7,659-50	....
S.C. n° 4, coriace	27,639-20	2,216-40
S.C. n° 4, humide	11,817-20	..
S.C. n° 5, coriace	6,886-10	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	8,310-00	....
S.C. n° 4, rej., coriace, germé	7,303-30	6,233-20
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, carié	....	2,700-00
S.C. n° 4, humide, germé	1,135-10	....
S.C. n° 4, coriace, germé	....	1,466-40
Durum n° 4	1,332-00	1,151-40
S.C. fourrager, coriace	1,097-30	....
Total	741,325-10	716,846-20
Avoine—		
C. n° 2 de l'ouest	317,445-20	556,327-32
C. n° 3 de l'ouest	595,380-00	668,532-12
Fourragère n° 1, extra	221,662-12	182,647-02
Fourragère n° 1	225,095-30	219,776-16
Fourragère n° 2	180,133-28	148,547-02
Rejetée	10,119-04	2,647-02
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	29,010-10	15,750-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	225,853-19	181,529-14
S.C. C. de l'ouest, humide	15,276-16	7,764-24
S.C. n° 1 fourragère, coriace	94,887-12	39,150-00
S.C. n° 1 fourragère, humide	29,076-16	9,847-02
S.C. n° 2 fourragère, coriace	66,239-24	28,554-14
S.C. n° 2 fourragère, humide	26,895-20	3,686-26
S.C. rejetée, coriace	1,592-22	....
Rej., mêlée et échauf	4,058-28	1,764-24
Total	2,042,727-22	2,066,525-00
Orge—		
C. n° 3 de l'ouest	162,931-32	268,552-14
C. n° 4 de l'ouest	103,470-00	47,880-30
Fourragère	16,816-32	20,583-16
Rejetée	26,396-42	9,416-32
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	13,473-46	1,333-36
S.C. C. n° 4 de l'ouest	11,570-40	9,458-16
S.C. C. n° 4 de l'ouest, humide	1,432-44	....
Fourragère, coriace	3,809-18	1,666-32
Orge et folle avoine	970-40	....
Total	340,873-06	358,891-32
	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé	298,000	....
Criblures	284,750	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Bole Grain Company» de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 3						2,456-00	2,456-00
N° 4		2,181-10	2,181-10				
Fourrager		993-20	993-20				
Rej., mêlé de gravier						687-40	687-40
N° 6, germé		727-30	727-30				
S.C. n° 4, cor						4,279-10	4,279-10
S.C. n° 4, rej., cor		2,225-20	2,225-20				
Echantillon		336-30	336-30				
Blé et grain endommagé	213-00		213-00				
Total	213-00	6,463-50	6,676-50			7,422-50	7,422-50
Avoine—							
C. n° 1 de l'O	1,892-02		1,892-02		1,800-00		1,800-00
C. n° 2 de l'O	81,621-26	3,824-16	85,446-05		26,077-32		26,077-32
C. n° 3 de l'O	42,802-02	1,115-20	43,917-22		5,400-00		5,400-00
Four. n° 1, extra	93,275-00	14,040-00	107,315-00		3,600-00		3,600-00
Four. n° 1	31,115-20	13,066-06	44,181-26		7,476-16		7,476-16
Four. n° 2	15,038-18	28,617-32	43,656-16		1,323-18	1,764-24	3,088-08
S.C. C. n° 2 de l'O., cor	1,801-06	23,832-32	25,634-04				
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	38,275-22	42,175-10	80,450-32				
C. n° 3 de l'O., hum	20,097-10		20,097-10				
S.C. four. n° 1, extra, cor		3,634-24	3,634-24				
S.C. four. n° 1, cor	22,644-04	53,550-30	76,195-00		7,623-18		7,623-18
Four. n° 1, hum	12,443-18	1,639-14	14,082-32				
S.C. four. n° 2, cor	10,379-24	37,910-20	48,290-10		16,341-06	1,852-32	18,194-04
Four. n° 2, hum	8,155-20	5,881-06	14,036-26			3,705-30	3,705-30
S.C. rej., cor		6,858-08	6,858-08				
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	1,778-08	974-04	2,752-12				
S.C., rej., hum., mêlée et échauf	1,835-00		1,835-00				
S.C., cond., cor., en échauf	370-20		370-20				
Rej., mêlée et échauf		7,235-00	7,235-00		3,600-00		3,600-00
Cond., échauf		2,608-18	2,608-18				
Echantillon	1,883-28	28,710-10	30,894-04				
Avoine et folle avoine	1,805-00		1,805-00				
Total	387,214-24	275,675-12	662,890-02		73,242-22	7,323-18	80,566-06

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Bole Grain Company», de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)—*fin*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—							
Rejetée	946-02	8,505-40	9,451-42				
S.C., rejetée, cor	1,585-20	1,647-04	3,332-24				
S.C. rej., cor., mêlée et échauf		1,205-10	1,205-10				
Rej., mêlée et échauf		1,017-24	1,017-24				
Orge et folle avoine		1,288-26	1,288-26				
Total	2,531-22	13,764-08	16,295-30				
Lin—							
C. n° 2 de l'O.						175-11	175-11
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1		73,350	73,350				
N° 2		14,860	14,860				
N° 4, cor					70,000		70,000
Avoine et grosses criblures		251,780	251,780				
Echantillon		142,280	142,280				
Orge et folle avoine	49,700		49,700				
Total	49,700	482,270	531,970		70,000		70,000
Grosses criblures	626,520	136,450	762,970				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Brooks Elevator Co. », au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	23,411-10		23,411-10		2,200-00	28,707-20	30,907-20
Du nord n° 2	38,896-50		38,896-50		5,866-40	36,943-30	42,810-10
Du nord n° 3	200,597-00	4,677-10	205,274-10		31,195-30	346,221-30	377,417-00
N° 4	308,913-00	55,202-00	364,115-00		3,766-40	527,337-00	531,103-40
N° 5	115,429-50	24,832-00	140,261-50			31,840-00	31,840-00
N° 6	43,908-30	9,641-20	53,549-50		1,333-20		1,333-20
Fourrager	10,673-20		10,673-20				
Du nord n° 1, rej	13,829-40		13,829-40				
Du nord n° 2, rej	4,025-10	1,271-40	5,296-50				
Du nord n° 3, rej	11,491-00	1,304-00	12,795-00				
N° 4, rejeté	4,381-20		4,831-20			6,542-50	6,542-50
N° 5, rejeté	2,341-20		2,341-20			1,208-40	1,208-40
Du nord n° 3, rejeté, germé	49,089-00		49,089-00		2,433-20	17,197-30	19,630-50
N° 4, rejeté, germé	18,738-20		18,738-20			5,614-40	5,614-40
N° 5, rejeté, germé	4,564-00		4,564-00			1,333-20	1,333-20
Du nord n° 1, rej., mêlé de sable et de gravier	4,380-50		4,380-50				
Du nord n° 2, rej., mêlé de sable et de gravier	720-10		720-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé de sable et de gravier	4,317-20		4,317-20				
N° 4, rej., mêlé de sable et de gravier	429-20		429-20				
Du nord n° 3, carié	3,153-40		3,153-40				
Du nord n° 2, cor	5,637-50		5,637-50				
Du nord n° 3, cor	58,416-30		58,416-30		5,088-20	30,029-00	35,117-20
Du nord n° 3, humide	6,123-40		6,123-40			2,393-20	2,393-20
N° 4, cor	107,618-50		107,618-50		4,926-40	116,293-00	121,219-40
N° 4, hum	9,220-30		9,220-30			3,357-50	3,357-50
N° 5, cor	20,175-50	1,104-10	21,280-00			19,840-40	19,840-40
N° 5, hum	1,748-50		1,748-50				
N° 6, cor	12,165-10		12,165-10				
Four., cor	2,877-10	1,348-00	4,225-10				
Du nord n° 3, rej., cor	3,183-10		3,183-10				
N° 4, rej., cor	1,279-40		1,279-40				
N° 3, rej., germé	49,939-40		49,939-40			14,901-40	14,901-40
Du nord n° 3, rej., hum., germé	5,400-50		5,400-50			16,567-20	16,567-20
N° 4, rej., cor., germé	17,543-50		17,543-50		3,754-20	4,269-30	8,003-50
N° 4, rej., hum., germé	1,049-10		1,049-10				
N° 5, rej., cor., germé	1,163-30		1,163-30			1,173-00	1,173-00
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	616-30		616-30			630-20	630-20

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Brooks Elevator Co.», à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—fin							
N° 4, rej., cor., mêlé et échauf	846-00		846-00				
Du nord n° 3, rej., cor., germé et en échauf	1,433-30		1,433-30				
N° 4, rej., cor., germé et en échauf	1,092-10		1,092-10				
N° 5, rej., cor., mêlé, échauf. et en échauf	2,580-10		2,580-10		2,638-40		2,638-40
N° 6, rej., cor., mêlé, échauf. et en échauf	452-10		452-10			476-00	476-00
Du nord n° 3, rej., mêlé de sable et de gravier	997-50		997-50				
N° 1, condamné, rej., hum., mêlé de sable et de gravier, échauf. et en échauf	731-40		731-40			766-40	766-40
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	1,422-40		1,422-40				
Durum n° 3	323-40		323-40				
Grand total	1,177,781-50	99,380-20	1,277,162-10		63,183-30	1,213,644-40	1,276,828-10
Avoine—							
C. n° 2 de l'O	9,076-06		9,076-06		6,086-26	2,264-04	8,350-30
C. n° 3 de l'O	10,155-10		10,155-10		4,211-06	7,682-22	11,893-28
Four. n° 1, extra	10,117-32		2,117-32		2,035-30		2,035-30
Four. n° 1	22,990-10		22,990-10		8,320-00	10,108-08	18,428-08
Four. n° 2	20,834-24	1,671-16	22,506-06		3,777-02	14,595-10	18,372-12
Rejetée	3,495-00		3,495-00			6,727-12	6,727-12
C. n° 2 de l'O., cor	2,091-16		2,091-16				
C. n° 3 de l'O., cor	51,111-26		51,111-26		20,293-18	11,394-14	31,687-32
C. n° 3 de l'O., hum	5,978-18		5,978-18				
Four. n° 1, cor	21,417-32		21,417-32		15,508-28	12,829-14	28,338-08
Four. n° 1, hum	3,611-26		3,611-26			5,977-26	5,977-26
Four. n° 2, cor	10,561-16	1,949-24	12,511-06		7,545-20		7,545-20
Rejetée, hum	1,427-02		1,427-02				
Rejetée, cor						1,832-32	1,832-32
C. n° 2 de l'O., cor., en échauf	522-02		522-02				
C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	1,251-26		1,251-26				
Rej., hum., échauf., en échauf	1,837-22		1,837-22				
Four. n° 1, cor., en échauf	1,222-12		1,222-12				
Rej., mêlée et échauf	1,664-14		1,664-14			1,841-16	1,841-16
Grand total	171,367-22	3,621-06	174,988-28		67,778-28	75,253-22	143,032-16

APPENDICE No 3

Orge—							
C. n° 3 de l'O.	1,226–22	...	1,226–22	...	...	...	...
C. n° 4 de l'O.	1,700–10	...	1,700–10	...	1,666–32	...	1,666–32
C. n° 3 de l'O., cor.	2,406–42	...	2,406–42	...	1,463–26	1,216–12	2,679–38
C. n° 4 de l'O., cor.	1,062–44	...	1,062–44	...	...	1,789–28	1,789–28
Rejetée, cor.	2,382–24	...	2,382–24	...	...	3,656–02	3,656–02
Orge et folle avoine	1,208–16	...	1,208–16	...	...	...	...
Grand total	9,987–14	...	9,987–14	...	3,130–10	6,661–42	9,792–04
Lin—							
Lin et blé brisé	22–40	...	22–40	...	...	...	...
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	34,430	...	34,430	...	...	...	...
N° 2	73,480	...	73,480	...	...	...	...
N° 3	...	80,740	80,740	...	...	...	...
N° 1, rej., mêlé de gravier	54,700	...	54,700	...	...	80,050	80,050
N° 2, rej., mêlé de gravier	33,530	...	33,530	...	...	...	...
N° 1, cor.	42,210	...	42,210	...	...	...	...
N° 2, cor.	35,310	...	35,310	...	...	...	...
Blé et seigle	223,230	...	223,230	...	...	...	...
Grand total	496,890	80,740	577,630	...	...	80,050	80,050
Criblures d'élévateur	...	166,970	166,970	...	...	56,410	56,410
Criblures types renettoyées	...	...	...	...	...	59,060	59,060
Grosses criblures	...	48,800	48,800	...	...	96,430	96,430

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par «Gooderham, Melady & Co., Ltd. », de Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 1	3,855-50		3,855-50			1,322-40	1,322-40
Du nord n° 2	13,428-00	945-20	14,373-20			4,716-00	4,716-00
Du nord n° 2, séché		2,903-10	2,903-10			1,697,688-50	1,697,688-50
Du nord n° 3	823,510-40	159,608-10	983,118-50		156,916-40		156,916-40
Du nord n° 3, séché	1,062-10		1,062-10				
N° 4	334,456-30	104,801-50	439,258-20		6,965-50	546,127-30	553,093-20
N° 5	114,653-40	75,738-10	190,391-50			62,655-00	52,655-00
N° 6	24,984-30	11,875-20	36,859-50				
Fourrager	12,056-00	31,543-10	43,599-10				
Du nord n° 1, rej	11,941-50	5,878-00	17,819-50				
Du nord n° 2, rej	11,704-10	9,895-00	21,599-10				
Du nord n° 3, rej	12,839-00	9,573-10	22,412-10				
N° 4, rej	3,382-00	3,301-50	6,683-50				
N° 5, rej		1,120-00	1,120-00				
Du nord n° 3, rej., germé	105,121-20	40,689-50	145,810-10			23,110-40	23,110-40
N° 4, rej., germé	31,147-00	20,271-10	51,418-10				
N° 5, rej., germé	4,070-30		4,070-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	1,851-00		1,851.00				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	7,957-50	5,874-40	13,832-30				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier	15,237-10	2,530-00	17,767-10				
N° 4, rej., mêlé de gravier	2,320-40		2,230-40				
N° 5, rej., mêlé de gravier	261-00		261-00				
Du nord n° 2, carié		1,432-30	1,432-30			3,603-30	3,603-30
Du nord n° 3, carié		2,406-40	2,406-40			1,316-40	1,316-40
N° 5, carié		916-20	916-20			1,463-00	1,463-00
S.C. du nord n° 1, cor	6,167-30		6,167-30				
S.C. du nord n° 2, cor	6,883-00		6,883-00				
S.C. du nord n° 3, cor	75,654-20	36,152-00	111,806-20				
S.C. n° 4, cor	51,118-40	35,598-50	86,717-30				
S.C. n° 5, cor	16,137-20	4,380-00	20,517-20				
S.C. n° 6, cor		6,588-00	6,588-00				
S.C. fourrager, cor	1,157-10	8,712-50	9,870-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor	2,890-10		2,890-10				
S.C. du nord n° 4, rej., cor	2,762-10	664-00	3,426-10				
S.C. n° 3, rej., cor., germé	69,886-10	28,801-20	98,687-30				
S.C. n° 4, rej., cor., germé	17,139-20	6,889-30	24,028-50				

S.C. n° 5, rej., cor., germé	1,324 50	1,403-40	2,728-30	....	....	....	....
S.C. n° 4, cor., carié	....	1,317-00	1,317-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, rej., cor., mêlé de gravier	621-10	1,013 30	1,634-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor., mêlé de gravier	567-50	1,098-40	1,666-30	....	....	....	....
S.C. n° 2, rej., vor., mêlé de gravier	811 00	....	811-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de gravier	269-40	....	269-40	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor., mêlé de sable	789-40	....	789-40	....	....	....	....
S.C. n° 3, rej., cor., germé, mêlé d'escarbilles	....	1,207-40	1,207-40	....	....	....	....
Echantillon	306,625-40	144,515-30	451,141-10	....	....	....	....
Grand total	2,096,556-30	769,646 50	2,866,203-20	....	163,882-30	2,332,003-50	2,495,886-20
Avoine—							
C. n° 3 de l'ouest	1,388-08	....	1,388-08	....	....	....	....
Four. n° 1	1,045-20	2,000-00	3,045-20	....	....	....	....
Four. n° 2	200-20	9,328-28	9,529-14	....	....	27,717-32	27,717-32
Rejetée	295-20	4,000-00	4,295-20	....	....	6,229-14	6,229-14
Rejetée, mêlée de terre	1,507-32	....	1,507-32	....	....	....	....
C. n° 3 de l'O., cor	....	....	....	....	....	1,707-32	1,707-32
Four. n° 2, cor	140-20	....	140-20	....	....	1,818-18	1,818-18
Rejetée, mêlée et échauf.	....	1,706 16	1,706-16	....	....	....	....
Avoine et folle avoine	....	....	....	....	....	4,000 00	4,000-00
Echantillon	4,494-04	7,177-22	11,671-26	....	....	....	....
Grand total	9,072 22	24,212-32	33,285-20	....	....	41,473-28	41,473-28
Orge—							
C. n° 3 de l'O.	905-30		905-30	....	....	....	....
C. n° 4 de l'O.	....	....	....	....	....	1,312-24	1,312-24
Grand total	905-30	....	905-30	....	....	1,312-24	1,312-24
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 3	38,430	210,750	249,180				....
N° 4	....	57,770	57,770	....	....	....	....
N° 2, rej., mêlé de gravier	38,120	54,179	92,290	....	....	....	....
N° 1, rej., hum., mêlé de gravier	15,820		15,820	....	....	....	....
Echantillon		154,190	154,190	....	....	....	....
Grand total	92,370	476,880	569,250	....	....	....	....
Criblures	131,700	....	131,700	....	527,520	1,090,440	1,617,960
Grosses criblures	179,530	459,960	639,490	..	..	1,192,710	1,192,710

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé « Diamond Hill » exploité par Davidson & Smith, à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	4,545-30		4,545-30			2,583-20	2,583-20
Du nord n° 2	66,998-50	20,359-00	87,357-50		50,491-20	14,342-20	64,833-40
Du nord n° 3	118,056-50	59,009-10	167,066-00		44,728-00	444,928-50	489,656-50
Du nord n° 3, séché		1,282-10	1,282-10			5,186-50	5,186-50
N° 4	21,005-40	118,317-20	139,323-00		25,031-00	229,234-30	254,265-30
N° 5	5,387-40	86,844-20	92,232-00			5,891-30	5,891-30
N° 6	3,239-50	52,522-10	55,762-00			5,562-10	5,562-10
Fourrager		10,958-30	10,958-30				
Du nord n° 1, rej		1,099-20	1,099-20				
Du nord n° 2, rej	913-50	3,586-50	4,500-40			2,638-20	2,638-20
Du nord n° 3, rej	2,594-20	6,401-50	8,996-10				
N° 4, rej	735-00		735-00				
N° 5, rej		1,142-40	1,142-40			1,055-20	1,055-20
Du nord n° 3, rej., germé	25,094-00	11,824-40	36,918-40				
N° 4, rej., germé	1,358-20	13,683-50	15,042-10				
Du nord n° 3, carié	996-00		996-00				
S.C. du nord n° 2, cor	1,005-30	1,042-10	2,047-40				
S.C. du nord n° 3, cor	4,493-00	17,721-10	22,214-10				
S.C. du nord n° 3, hum	962-00		962-00				
S.C. n° 4, cor	5,219-20	34,357-20	39,576-40			8,195-40	8,195-40
S.C. n° 5, cor	1,394-10	4,430-40	5,824-50				
S.C. n° 6, cor		18,146-40	18,146-40			11,209-40	11,209-40
S.C. four., cor		10,597-40	10,597-40			5,525-30	5,325-30
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	7,121-40	13,597-20	20,719-00				
S.C. n° 4, rej., cor., germé	3,443-20	16,067-00	19,510-20				
S.C. n° 5, rej., cor., germé	1,426-00		1,426-00				
Echantillon		6,120-40	6,120-40				
Total	275,990-50	499,112-30	775,103-20		120,250-20	736,154-00	856,404-20
Avoine—							
C. n° 2 de l'O	15,842-22		15,842-22			1,902-32	1,902-32
C. n° 3 de l'O	8,924-04		8,924-04		1,924-24	2,130-00	4,054-24
Four. n° 1, extra	6,792-22		6,792-22			3,708-08	3,708-08
Four. n° 1	2,320-10	11,400-08	13,630-18		3,897-02		3,897-02
Four. n° 2	5,216-26	18,705-20	23,922-12		25,240-00	17,847-12	43,087-12
Rejetée		4,102-22	4,102-22			1,148-08	1,148-08
C. n° 2 de l'O., cor		2,157-12	2,157-12				

C. n° 3 de l'O., cor	9,220-10	2,013-28	11,234-04	....	....	....	....
Four. n° 1, cor	3,540-20	14,175-24	17,716-10	....	....	....	....
Four. n° 2, cor	2,019-04	9,670-00	11,689-04	....	....	....	....
Echantillon	....	3,953-10	3,953-10	....	....	....	....
Total	53,791-16	66,178-22	119,970-04	....	31,061-26	26,736-26	57,798-18
Orge—							
C. n° 3 de l'O	8,179-20	....	8,179-20	....	....	2,804-08	2,804-08
C. n° 4 de l'O	2,679-20	....	2,679-20	....	....	1,416-12	1,416-12
Rejetée, cor	1,292-34	....	1,292-34	....	....	....	....
Total	12,151-26	....	12,151-26	....	....	4,220-20	4,220-20
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 3	60,600	....	60,600	....	....	....	....
N° 4	64,150	....	64,150	....	....	....	....
Total	124,750	....	124,750	....	....	....	....
Criblures	....	7,231,390	7,231,390	....	20,000	....	20,000
Criblures types renettoyées	....	180,000	180,000	....	....	....	....
Grosses criblures	....	148,750	148,750	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par James Davidson à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
Blé, avoine, orge, seigle et grosses criblures	....	....	....	....	60,000	....	60,000
N° 3 rejeté	....	....	....	....	58,800	....	58,800
Blé, avoine et seigle, rej.	....	....	....	....	85,640	....	85,640
Grand total	....	....	....	....	204,440	....	204,440
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Maïs	2,631-34	....	2,631-34	....	....	....	....

APPENDICE No 3

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par l'Empire Elevator Co., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	93,710-20	....	93,710-20	....	....	....	....
Du nord n° 1	2,174,293-10	....	2,174,392-10	2,790-753.30	5,068-30	2,434-00	2,798,256-00
Du nord n° 2	1,178,110-00	....	1,178,110-00	1,139,030-20	19,900-00	....	1,158,930-20
Du nord n° 3	1,618,568-50	....	1,618,568-50	1,625,509-00	80,300-00	151,000-00	1,856,809-00
N° 4	946,073-30	2,528-10	948,601-40	761,201-50	128,400-00	....	889,601-50
N° 5	309,875-10	29,344-00	339,209-10	95,872-20	7,346-40	8,853-20	112,072-20
N° 6	73,656-10	6,592-10	80,248-20	34,693-10	1,100-00	1,727-30	37,520-40
Fourrager	22,677-20	....	22,677-20	....	1,333-20	....	1,333-20
Du nord n° 1, rej	6,341-20	1,131-20	7,472-30	....	....	1,509-50	1,509-50
Du nord n° 2, rej	10,024-50	1,059-50	11,084-40	2,740-50	....	....	2,740-50
Du nord n° 3, rej	22,012-50	2,858-40	24,871-20	33,654-50	1,411-00	9,973-30	45,039-20
N° 4, rej	13,428-40	1,849-20	15,278-00	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	186,492-30	21,055-20	207,547-50	40,026-30	....	....	40,026-30
N° 4, rej., germé	25,750-00	3,295-40	29,045-04	....	....	....	....
N° 5, rej., germé	2,170-30	....	2,170-30	....	....	....	....
N° 4, carié	385-30	....	385-30	....	....	....	....
Du nord n° 1, cor	2,891-00	....	2,891-00	....	....	....	....
Du nord n° 2, cor	3,344-30	1,357-00	4,691-30	....	....	....	....
Du nord n° 3, cor	88,960-10	5,500-50	94,119-00	356-50	....	....	356-56
N° 4, cor	81,882-40	1,465-40	83,348-20	....	....	....	....
N° 5, cor	16,036-10	....	18,036-10	....	....	....	....
N° 6, cor	4,874-40	....	4,874-40	....	....	....	....
N° 6, hum	1,509-50	....	1,509-50	....	....	....	....
Four., cor	176-40	....	176-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., cor., germé	41,404-20	2,564-00	43,968-20	....	....	....	....
N° 4, rej., cor., germé	15,842-50	....	15,842-50	....	....	....	....
N° 5, rej., cor., germé	821-10	....	821-10	....	....	....	....
Durum n° 2	4,303-00	....	4,303-00	5,059-10	....	....	5,059-10
Durum n° 3	6,516-50	....	6,516-50	9,353-10	....	....	9,353-10
Durum, rej	150-00	726-20	876-20	....	....	....	....
Durum et de printemps	7,748-10	1,852-50	9,601-00	....	....	....	....
Blé et ambrosie	1,047-00	....	1,047-00	....	....	....	....
Total	6,962,789-30	83,181-00	7,045,970-30	6,538,251-30	244,859-30	175,498-10	6,958,609-10

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la "Brooks Elevator Co.," à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—							
C. 2 de l'ouest	120,814-14		120,814-14	334,700-09	36,876-16		371,576-25
C. 3 de l'ouest	188,233-06		188,233-06	137,354-32	25,094-04		162,449-02
Fourragère n° 1, extra	28,339-24		28,339-24	23,891-14	17,105-30		40,997-10
Fourragère 1	111,072-16		111,072-16	73,811-02	1,941-06		75,752-08
Fourragère 2	73,952-02		73,952-02	134,155-17	63,352-32		197,508-15
Rejeté	2,330-16		2,330-16	63,065-20			63,065-20
C. n° 2 de l'ouest, coriace	19,396-16		19,396-16		7,741-06		7,741-06
C. n° 3 de l'ouest, coriace	122,997-12		122,997-12		42,930-30		42,930-30
C. n° 3 de l'ouest, humide	11,854-14		11,854-14				
Fourragère n° 1, coriace	44,550-12		44,550-12		7,764-24		7,764-24
Fourragère n° 1, humide	1,880-30		1,880-30				
Fourragère n° 2, coriace	28,074-24		28,074-24				
Rejetée, coriace	1,777-02		1,777-02			1,777-02	1,777-02
Avoine et folle avoine, coriace	1,753-18		1,753-18				
Total	757,027-02		757,027-52	766,978-26	202-807,12	1,777-02	971,563-06
Orge—							
C. 3 de l'ouest	112,066-12		112,066-12	157,290-43	16,120-00		173,410-43
C. 4 de l'ouest	59,413-26		59,413-26	36,627-14			36,627-14
Fourragère	3,375-26		3,375-26	1,998-26	1,375-00		3,373-26
Rejetée	16,239-08		16,239-08	14,579-38	3,333-16		17,913-06
C. n° 3 de l'ouest, coriace	24,762-34		24,762-34				
C. n° 4 de l'ouest, coriace	8,675-00		8,675-00	7,735-50			7,735-30
Fourragère, coriace	1,661-12		1,661-12				
Rejetée, coriace	8,113-46		8,113-26				
Orge et folle avoine	1,344-08		1,344-08				
Total	235,649-28		235,649-28	218,232-07	20,828-16		239,060-23
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	523-19		523-19	33,682-14			33,682-14
C. 2 de l'ouest	82-52		82-52				
C. 3 de l'ouest	284-15		284-15				
Rejetée	36-55		36-55	47-38			47-38
C. n° 3 de l'ouest, rej. en échauf.				126-02			126-02
Lin et blé brisé	264-48		264-48				
Total	1,192-21		1,192-21	33,855-54			33,855-54

	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	67,220	....	67,220	....	....	....	....
N° 3	68,950	....	68,950	....	....	....	....
N° 4	13,550	....	13,550	....	....	....	....
N° 1, coriace	63,150	....	63,150	....	....	....	....
N° 2, coriace	39,260	....	39,200	....	....	....	....
Blé et orge	1,800	....	1,800	....	....	....	....
Total	253,870	....	253,870	....	....	....	....
Criblures	....	50,000	50,000	2,488,000	1,214,000	....	3,702,000
Criblures types renettoyées	....	....	....	....	188,000	....	188,000
Grosses criblures	639,040	....	639,040	....	....	....	....

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé «Island» exploité par la «Gillespie Grain Terminal Co.,» à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	29,854 30	....	29,854-30	....	....	....	....
Du nord n° 2	638,352-50	....	638,352-50	809,218-10	3,200-00	7,133-20	819,551-30
Du nord n° 1	556,151-20	2,743-30	558,894-50	338,910-00	52,166-40	5,637-40	396,714-20
Du nord n° 3	1,056,227-40	....	1,056,227-40	1,541,086 30	223,343-20	27,716-20	1,792,236-10
N° 4	408,749 40	103,645-40	512,395-20	241,757-20	26,200-00	31,453-20	299,410-40
N° 5	81,052 40	66,584-30	147,637-10	....	25,000-00	65,881-00	90,881-00
N° 6	27,901-20	8,351-30	36,252-50	....	....	2,135-50	2,135-50
Fourrager	1,174-40	1,764-10	2,938-50	....	....	4,381-30	4,381-30
Du nord n° 1, rej	22,237 00	....	22,237-00	....	....	2,336-20	2,336-20
Du nord n° 2, rej	18,885-40	....	18,885-40	....	....	11,457-30	11,457-30
Du nord n° 3, rej	16,013 20	2,638 10	18,651-30	....	....	3,931-30	3,931-30
Du nord n° 3, rej., germé	181,874-40	9,214-00	191,088-40	....	....	....	....
N° 4, rej., germé	21,658 10	14,301-20	35,959 30	....	....	....	....
N° 5, rej., germé	938 40	....	938 40	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	1,282 00	....	1,282 00	....	....	....	....
Du nord n° 1, carié	9,302 50	....	9,302 50	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié	1,466-30	....	1,466-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, carié	4,787-20	....	4,787-20	....	....	....	....
N° 4, carié	96-50	....	96 50	....	....	....	....
N° 5, carié	225-50	....	225-50	....	....	....	....
Du nord n° 1, coriace	3,281-00	....	3,281-00	....	....	....	....
Du nord n° 1, coriace	10,048-10	....	10,048 10	....	1,500 00	....	1,500-00
Du nord n° 3, coriace	48,509-10	4,170-30	52,679-40	....	30,700 00	29,412 30	60,112-30
N° 4 coriace	32,510-20	3,337-50	35,848-10	....	....	15,320-00	15,320-00
N° 5, coriace	3,265-00	4,473-20	7,738-20	....	....	3,967 00	3,967-00
N° 6, coriace	7,810-10	....	7,810-10	....	....	4,535-40	4,535-40
Fourrager, coriace	1,410-10	....	1,410 10	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., coriace, germé	69,040-10	9,443-30	78,483-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej. humide, germé	1,013-00	1,560 30	2,573 30	....	....	....	....
N° 4, rej., coriace, germé	18,990-50	5,267-40	24,258-30	....	....	....	....
N° 4, rej. humide, germé	376-50	....	376-50	....	....	....	....
N° 4, rej. coriace, germé	1,103-00	....	1,103-00	....	....	....	....
N° 5, rej., humide, germé	713-20	....	713-20	....	....	....	....
N° 6, rej., coriace, mêlé, échauf	547 50	....	547-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., mêlé de sable, etc	30-50	....	30-50	....	....	....	....

APPENDICE No 3

N° 5, rej., coriace, échauf.		1,296-30	1,296-30				
Du nord n° 1, mêlé et échauf.		1,044-50	1,044-50				
Echantillons		1,009-30	1,009 30				
Blé et ambrosie	1,004 20		1,004-20				
Blé et folle avoine	1,091-40		1,091-40				
Total	3,278,979-20	240,847-00	3,519,826-20	2,930,972-00	362,200-00	215,299-30	3,508,471-30
Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	20,530-00		20,530-00	37,519-24			37,519-24
C. n° 3 de l'ouest	5,709-04		5,709-04		1,700-00	1,800-00	3,500-00
N° 1 fourragère, extra	4,036-16		4,036 16				
Fourragère n° 1	2,045-00		2,045-00				
N° 2 fourragère n° 2	4,134-32		4,134-32				
S.C. fourragère n° 2, coriace	686-28		686-28			991-16	991-16
Total	37,142-12		37,142-12	37,519-24	1,700-00	2,791-16	42,011-06
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	5,769 28		5,769-28			8,547-34	8,547-34
C. n° 4 de l'ouest	4,387-04		4,387-04			1,458-16	1,458-16
Fourragère	5,501 22		5,501-22				
Rejetée	1,578-26		1,578-26				
S.C. n° 3 de l'ouest, coriace	1,223-06		1,223-06				
S.C. n° 4 de l'ouest, coriace	933-16		933-16				
Total	19,383 06		19,393-06			10,006-02	10,006-02
Grain mêlé—	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
N° 4	6, 050		6,050				
Blé et seigle	54,720		54,720				
Blé et avoine	77,900		77,900				
Total	138,670		138,670				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié aux élévateurs terminus privés «A» et «C» exploités par la Gillespie Terminal Grain Company, à Fort William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
Blé—	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Dur n° 1	34,176-20	....	34,176-20	25,262-30	....	....	25,262-30
Du nord n° 1	1,179,111-00	1,081-50	1,180,192-50	1,428,442-00	28,930-00		1,157,372-00
Du nord n° 2	1,385,801-30	....	1,385,801-30	1,300,091-50	96,500-00	2,745-00	1,399,366-50
Du nord n° 3	1,657,330-20		1,657,330-20	2,140,826-20	78,600-00	15,883-20	2,235,259-40
N° 4	607,697-40	5,460-40	613,158-20	400,077-20	5,966-40	....	406,044-00
N° 5	138,478-30	2,219-20	140,697-50	25,000-00	10,500-00	30,000-00	65,500-00
N° 6	53,841-00	3,684-20	57,525-20	....	....	12,000-00	12,000-00
Fourrager	7,095-30	4,379-10	11,474-40	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej	7,264-20	1,200-00	7,464-20	....		....	....
Du nord n° 2, rej	21,190-00	....	21,190-00	15,000-00	....	....	15,000-00
Du nord n° 3, rej	47,279-30	9,188-10	56,467-40	....	25,000-00	....	25,000-00
N° 4, rej	8,678-10	....	8,678-10	....	....	....	....
N° 6, rej	660-30	....	66-30	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	247,971-00	2,254-40	250,225-40	25,000-00	25,000-00	1,000-00	51,000-00
N° 4, rej., germé	38,369-10	11,361-10	49,730-20	....	....	....	....
N° 5, rej., germé	1,144-30	....	1,144-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé, en échauf	1,001-30	....	1,001-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié	1,109-50	....	1,109-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, carié	3,435-00	....	3,435-00	....	....	1,971-30	1,971-30
N° 4, carié	1,567-00	....	1,567-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, coriace	9,516-10	....	9,516-10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	63,085-40	3,372-20	66,458-00	10,178-40	12,200-00	3,133-20	25,512-000
S.C. n° 4, coriace	66,681-10	1,585-10	68,266-20	....	....	....	....
S.C. n° 5, coriace	22,031-20	....	22,031-20	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	20,142-40	1,172-50	21,315-30	....	....	....	....
S.C. fourrager, coriace	6,245-20	....	6,245-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej	5,699-00	....	5,699-00	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej. coriace	5,281-50	....	5,281-50	....	....	....	....
S.C. n° 5, rej., coriace	1,952-00	....	1,952-00	....	....	....	....
S.C. n° 3, rej., coriace, mêlé, en échauf	1,385-00	....	1,385-00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., germé	84,149-30	2,998-20	87,137-50	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., coriace, germé	25,258-00	2,999-40	28,257-40	....	....	....	....
S.C. n° 5, rej., coriace, germé	872-00	981-40	1,853-40	....	....	....	....
S.C. du nord n 3— rej, humide, germé	7,820-40	....	7,820-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé et échauf	674-20	....	674-20	....	....	....	....
S.C. n° 4, cond. coriace	225-20	....	225-20	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	424-00	....	424-00	....	....	....	....
N° 4, rej., mêlé et échauf	1,060-40	....	1,060-40	....	....	....	....
N° 5, rej., mêlé et échauf	1,328-10	....	1,328-10	....	2,400-00	....	2,400-00
Blé et ambrosie	6,414-30	....	6,414-30	....	....	....	....

Echantillon	901-00		901-00				
Durum n° 1	1,362-30		1,362-30				
Durum n° 2	5,240-40		5,240-40	1,277-20			1,277-20
Durum n° 3		666-10	666-10				
Durum n° 2, rej				991-40			991-40
Durum et de printemps, rej	2,966-00		2,966-00				
Durum et de printemps	2,243-30		2,243-30				
Durum n° 3, rej	3,804-10		3,804-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier	1,383-00		1,383-00				
N° 4, coriace, carié	1,415-10		1,415-10				
Total	5,792,765-40	54,595-30	5,847,361-10	5,372,147-40	285,096-40	66,683-10	5,723,927-30
Avoine—							
C. n° 1 de l'ouest	6,215-10		6,215-10				
C. n° 2 de l'ouest	714,154-24		714,154-24	950,846-12	87,333-18	3,000-00	104,179-30
C. n° 3 de l'ouest	661,750-30	1,762-22	663,513-18	456,321-29	116,201-18	4,000-00	576,523-13
Fourragère n° 1, extra	308,023-20		308,023-20	211,127-12	136,338-08	3,764-24	351,230-10
Fourragère n° 1	276,456-26		276,456-26	12,257-12	75,294-04	2,000-00	89,351-16
Fourragère n° 2	198,050-50		198,050-50	286,701-26	63,764-24		350,466-16
Rejetée	9,823-20		9,823-20		5,523-18		5,823-18
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	78,230-00	2,053-28	80,283-28	1,950-30	11,941-06	1,798-18	15,690-20
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	246,649-00	5,979-14	252,628-14	8,457-22	145,023-18	6,000-00	159,481-06
Fourragère n° 1, extra, coriace	18,273-00		18,273-00				
Fourragère n° 1, coriace	54,050-00	1,935-00	55,985-00	21-32		1,978-02	2,000-00
Fourragère n° 2, coriace	43,090-00	1,473-08	41,593-08	3,613-08	13,800-00		17,413-08
S.C. fourragère 2, humide	11,185-00	822-12	12,007-12			1,720-20	1,726-20
S.C. rej., coriace	4,035-00	1,832-12	5,867-12	1,832-02			1,832-02
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf	3,252-00		3,252-00				
Rej., mêlée et échauf	13,440-00		13,440-00		1,675-10		1,675-10
Total	2,646,680-10	15,978-28	2,662,479-04	1,933,130-15	657,195-22	24,261-30	2,614,587-33
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	497,630-06		497,630-06	465,150-10	63,899-28		529,049-38
C. n° 4 de l'ouest	275,191-02		275,191-02	430,813-18	42,833-32		473,647-02
Fourragère	35,667-24		35,667-24				
Rejetée	59,281-12		59,281-12		17,600-00		17,600-00
C. n° 3 de l'ouest, coriace	74,015-16		74,015-16		1,475-00		1,375-00
C. n° 4 de l'ouest, coriace	57,720-10		52,720-10				
C. n° 4 de l'ouest, humide	8,376-32		8,376-32				
Fourragère, coriace	5,597-24	3,291-42	12,889-18				
Rej., coriace	16,266-42		16,266-42				
Rej., humide	1,964-18		1,964-18				
Rej., coriace, mêlée et échauf	1,679-38		1,679-38			413-26	413-26
C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	491-12		491-12				
Orge et folle avoine, coriace	301-12		301-12				
Rej., coriace, mêlée de pétrole	915-10		915-10				
Total	1,014,128-18	3,291-42	1,037,420-12	895,963-28	125,708-12	413-26	1,022,085-18

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié aux élévateurs terminus privés «A» et «C» exploités par la Gillespie Terminal Grain Company, à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	22,460		22,640				
N° 2	207,530		207,530				
N° 3	295,720		295,720				
N° 4	86,500		86,500		146,000		146,000
Blé et seigle	108,570		108,570			79,530	79,530
Blé, orge et folle avoine	19,550	82,830	102,380				
Blé et ambrosie	62,280		62,280				
N° 4, coriace	36,440		36,440				
N° 3, coriace	24,060		24,060				
Total	863,290	82,830	964,120		146,000	79,530	225,530
Criblures					308,540	5,373,990	5,709,110
Grosses criblures	2,241,890	2,489,260	4,731,150	1,186,030		2,315,340	3,501,370

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Merchants' Grain Co.,» à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées trans-férées	Quantités totales expédiées
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes.
Grain mêlé—							
Blé, avoine et seigle	....	....	....	....	....	7,910	7,910
Criblures	....	....	....	....	113,940	32,380	146,320

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié par l'élévateur terminus privé exploité par la Muirhead Grain Co., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—							
S.C. coriace, rej., mêlée et échauf	854-08	....	854-08	....	....	853-36	853-36
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 2	15,400	....	15,400	....	....	14,920	14,920
Grossss criblures	....	....	.	....	....	46,330	46,330

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Mutual Elevator Co., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	132,060-30		132,060-30			130-00	130-00
Du nord n° 1	2,104,545-20		2,104,545-20	2,109,695-20	69,466-40		2,179,162-00
Du nord n° 2	1,790,672-30		1,790,672-30	1,993,451-20	166,400-00		2,159,851-20
Du nord n° 3	2,670,273-20		2,670,273-20	3,685,993-10	584,333-20	79,533-20	4,349,859-50
Du nord n° 3, séché						3,066-40	3,066-40
N° 4	980,748-10	18,546-00	999,294-10	321,979-50	50,800-00	35,800-00	408,579-50
N° 5	219,607-10	15,382-00	234,989-10				
N° 6	44,386-00	8,819-20	53,205-20				
Fourrager	4,672-10		4,672-10			555-00	555-00
Du nord n° 1, rejeté	24,318-40		24,318-40				
Du nord 2, rej	32,042-20		32,042-20	15,000-00	8,000-00	1,180-00	24,180-00
Du nord 3, rej	45,878-40	1,013-00	46,891-40			5,000-00	5,000-00
N° 4, rej	11,212-50	1,040-00	12,252-50				
N° 5, rej	1,474-10		1,474-10				
Du nord n° 3, rej., germé	472,515-20	74,266-30	546,781-50	254,662-00			254,662-00
N° 4, rej., germé	87,364-40	38,054-10	125,418-50				
N° 5, rej., germé	10,709-50		10,709-50			727-30	727-30
Du nord n° 3, rej., germé	991-10		991-10				
Du nord n° 3, rej. mêlé d'ergot	1,048-20		1,048-20				
Du nord n° 3, rej., germé, mêlé de terre	784-20		784-20				
Du nord n° 3, carié	1,351-20		1,351-20				
Du nord n° 2, coriace	3,381-10	2,461-00	5,842-10				
Du nord n° 2, humide	2,523-20		2,523-20				
Du nord n° 3, coriace	103,784-20	11,180-50	114,965-10				
Du nord n° 3, humide	16,508-20		16,508-20				
N° 4, coriace	92,048-30	11,527-50	103,576-20				
N° 4, humide	29,273-40		29,273-40				
N° 5, coriace	24,890-40	2,515-30	27,406-10				
N° 5, humide	4,496-50		4,496-50				
N° 6, coriace	2,232-20		2,232-20				
N° 6, humide	1,447-40		1,447-40				
Du nord 3, rej., coriace	3,137-10		3,137-10				
Du nord n° 3, rej., humide	1,775-00		1,775-00				
N° 4, rej., coriace	1,184-40		1,184-40				
N° 4, rej., humide	1,614-00		1,614-00				
N° 5, rej., coriace	2,050-10		2,050-10				
Du nord n° 3, rej., germé	172,056-10	18,363-20	190,419-30				
Du nord n° 3, rej., humide, germé	4,074-00		4,074-00				

N° 4, rej., coriace, germé	82,519-40	31,476-20	113,996-00				
N° 4, rej., humide, germé	5,880-30		5,880-30				
N° 5, rej., coriace, germé	915-30		915-30				
N° 5, rej., humide, germé	343-10		343-10				
N° 4, rej., humide, mêlé, brûlé	359-20		359-20				
N° 4, rej., coriace, germé, rej., mêlé, échauf. et en échauf.	994-20		994-20				
Blé et ambrosie	2,073-20		2,073-20				
Du nord n° 2, mêlé et échauf	4,178-10		4,178-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf		2,967-40	2,967-40				
Total	9,200,398-50	237,613-30	9,438,012-20	8,380,781-40	879,000-00	125,992-30	9,385,774-10
Avoine—							
C. n° 3	2,602-06		2,602-06				
Fourragère n° 1	1,860-10		1,860-10		1,861-26		1,861-26
Fourragère n° 2	8,658-06		8,658-06		5,675-00		5,765-00
Rejetée	79-04		79-04				
C. n° 2 de l'ouest, coriace	127-12		127-12	3,064-24			3,064-24
C. n° 3 de l'ouest, coriace	25,990-20		25,990-20				
C. n° 3 de l'ouest humide	27,379-04		27,379-04				
Fourragère n° 1, coriace	2,170-00		2,170-00				
Fourragère n° 1, humide	14,430-00		14,430-00	1,197-32			1,197-32
Fourragère n° 2, coriace	24,068-08		24,068-08				
Fourragère n° 2, humide	5,467-02		5,467-02		85,941-06		85,941-06
Cond. humide, en échauf	12,638-28	1,854-24	14,493-18		9,705-30	7,764-24	17,470-20
Rej. coriace	2,066-16		2,066-16				
Rej., coriace					5,294-04		5,294-04
Rej., coriace, mêlée et échauf					27,000-00		27,000-00
Rej., mêlée et échauf					1,941-06		1,941-06
Avoine et folle avoine					1,941-06		1,941-06
Total	127,537-14	1,854-24	129,392-04	4,262-22	139,450-10	7,764-24	151,477-22
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
Blé et seigle	105,640		105,640				
Grosses criblures d'avoine, coriace						126,000	126,000
Total						126,000	126,000
Criblures				52,000	540,000	99,000	691,000
Grosses criblures				437,430	2,724,000	107,700	3,269,130

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la Mount McKay Feed Co., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1292 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
N° 4						2,210-50	2,210-50
N° 5					1,000-00	11,506-50	12,506-50
N° 6					2,000-00	3,112-20	5,112-20
Fourrager						1,104-050	1,014-50
N° 6, cor					2,200-00		2,200-00
Du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauf						1,009-00	1,009-00
N° 4, rej., cor., mêlé et échauf					1,176-00		1,176-00
N° 5, rej., cor., mêlé et échauf					1,100-00		1,000-00
N° 2, cond., cor					1,000-00		1,000-00
Cond., cor., brûlé	1,082-40		1,082-40				
N° 2, cond., séché, échauf., mêlé de gravier	418-30		418-30				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf					998-40		998-40
N° 4, rej., mêlé et échauf					1,100-00		1,100-00
N° 6, rej., mêlé et échauf	1,004-20		1,004-20		925-00		925-00
N° 2, condamné					927-30		927-30
N° 1, cond., brûlé	2,433-20		2,433-20		1,022-50		1,022-50
N° 2, cond., brûlé					1,951-50		1,951-50
Durum et de printemps					1,072-30	1,200-00	2,272-30
Durum rouge					1,000-00		1,000-00
Durum et de printemps, mêlé et échauf					970-00		970-00
Total	4,938-50		4,938-50		18,444-20	20,053-50	38,498-10
Avoine—							
C. n° 1 de l'O	3,807-22		3,807-22				
C. n° 2 de l'O	1,977-32		1,977-32		3,741-06		3,741-06
C. n° 3 de l'O	1,959-04		1,959-04		2,000-00		2,000-00
Four. n° 1, extra					1,831-16		1,831-16
Four. n° 1					1,912-12		1,912-12
C. n° 2 de l'O., cor						2,006-06	2,006-06
C. n° 3 de l'O., hum	3,480-30		3,480-30				
Rej., cor., mêlée et échauf	3,797-12		3,797-12				
Rej., mêlée et échauf					88-08		88-08
Total	15,022-32		15,022-32		9,573-08	2,006-06	11,579-14

APPENDICE No 3

Lin— C. n° 1 du N.-O.	1·47	....	1·47	....	....	....	....
	liv. nettes		liv. nettes		liv. nettes		liv. nettes
Grain mêlé— Blé et ambrosie	59,870	....	59,870	....	59,870	....	59,870

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «R. B. McClean Grain Co., Ltd., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 2	25,597-30		25,597-30		6,266-40	19,478-20	25,745-00
Du nord n° 3	162,424-20	1,512-50	163,937-10		80,866-40	170,886-20	251,753-00
N° 4	135,165-50		135,165-50		12,566-40	137,279-30	149,846-10
N° 5	57,115-40	2,360-40	59,476-20			56,589-50	56,589-50
N° 6	35,512-30	9,068-00	44,580-30			1,133-20	1,133-20
Fourrager	3,545-30	2,655-50	6,201-20			1,023-20	1,023-20
Du nord n° 1, rej	1,472-50		1,472-50				
Du nord n° 3, rej	7,182-20		7,182-20				
N° 4, rej	813-50		813-50				
Du nord n° 3, rej., germé	18,559-50	4,191-40	22,751-30			11,917-40	11,917-40
N° 4, rej., germé	3,287-30	1,430-10	4,717-40				
N° 5, rej., germé	931-00		931-00			4,174-20	4,174-20
Du nord n° 2, cor	2,960-00		2,960-00			2,936-50	2,936-50
Du nord n° 3, cor	37,133-40	1,391-40	38,525-20			46,096-10	46,096-10
Du nord n° 3, hum	7,332-20		7,332-20				
N° 4, cor	45,149-10		45,149-10		24,033-20	59,354-50	83,388-10
N° 4, hum	7,014-30		7,014-30				
N° 5, cor	25,741-20	1,095-10	26,836-30		1,133-20	13,662-20	14,795-40
N° 5, hum	2,298-30		2,298-30				
N° 6, cor	2,872-40		2,872-40				
N° 6, hum	492-00		492-00				
Four., cor	974-30	1,051-50	2,026-20				
Du nord n° 3, rej., cor., germé	19,730-10		19,730-10		1,566-40		1,566-40
Du nord n° 3, rej., hum., germé	5,706-50		5,706-50			8,271-40	8,271-40
N° 4, rej., cor., germé	11,089-20		11,089-20		1,351-50	2,785-00	4,136-50
N° 4, rej., hum., germé	7,979-40		7,979-40				
Du nord n° 3, cor., en échauf	1,542-20		1,542-20				
N° 6, cor., en échauf	1,673-10		1,673-10				
Four., cor., en échauf	1,009-00		1,009-00				
N° 4, rej., cor., échauf., en échauf	2,410-30		2,410-30				
N° 4, rej., cor., mêlé et brûlé	1,056-30		1,056-30				
N° 4, rej., hum., mêlé, échauf	290-00		290-00				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf		1,097-40	1,097-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,260-10		1,260-10				
Durum n° 4	856-50		856-50				
Total	638,181-50	25,855-00	664,036-50		127,785-10	535,589-30	663,374-40

Avoine—							
Fourragère n° 2	450-30		450-40				
Avoine et folle avoine					1,764 24		1,764-24
C. n° 3, de l'O., cor	2,103-18		2,103-18		6,000-00		6,000-00
C. n° 3, de l'O., hum	2,262-12		2,262-12				
Four. n° 1, cor	2,143-08		2,143-08				
Four. n° 1, hum	1,792-12		1,792-12				
Four. n° 2, cor	1,957-02		1,957-02			1,794 04	1,794-04
Four. n° 2, hum	85-00		85-00			3,172-02	3,712-02
Four. n° 2, hum., en échauf	875-00		875-00				
Total	11,669-14		11,669-14		7,764-24	5,506-06	13,271-00
Lin—							
C. n° 3 de l'O						130-01	130-01
Lin et blé brisé	242-35		242 35				
Total	242-35		242-35			130-01	130-01
Seigle—							
S.C., rej., hum., échauf., en échauf	181-00		181-00				
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Criblures						80,000	80,000
Grosses criblures					232,000	155,000	387,000

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié aux élévateurs terminus privés « K » et « O » exploités par Messrs N. M. Paterson & Co., Ltd., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités reçues transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	82,094-30		261,723-40	343,818-10				
Du nord n° 1	1,114,439-20		109,117-40	1,223,557-20	1,963,96 30	55,339-40	9,718-10	2,028,364-20
Du nord n° 2	955,210-10	1,099 20	166,326 00	1,122,635-30	807,368-20	71,900-00	11,040-00	890,308-20
Du nord n° 2, séché			1,349-30	1,349-30				
Du nord n° 3	1,752,856-50	1,028-10	1,379,033-30	3,132,918-30	3,691,664-40	338,733-20	14,944-00	4,045,342-00
N° 4	807,268-40	60,127-50	710,699-20	1,578,095-50	2,742,357-20	109,716-40	157,171-00	3,009,245-00
N° 5	239,598-20	120,630-40	313,842-20	674,071-20	149,563-40		229,873-20	379,437-00
N° 6	49,726-20	31,989-40	40,449-40	122,165-40			10,507-40	10,507-40
Fourrager	6,578-50	4,907-10	12,896 10	24,382-10				
Du nord n° 1, rej	50,915-30	2,539-00	56,404-30	109,859-00	42,199-20	10,966-40		53,166-00
Du nord n° 2, rej	34,106-30	2,570-50	86,279-30	122,956-50				
Du nord n° 3, rej	38,461-20	7,689-00	125,224-40	171,375-50			834-50	834-50
N° 4, rej	15,114-00	2,034-10	38,517-20	55,665-30		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 2, rej., germé	1,112-00		559-50	1,671-50				
Du nord n° 3, rej., germé	339,650-50	34,971-50	324,852-10	699,474-50		2,566-40		2,566-40
N° 4, rej., germé	39,496-30	17,479-40	116,916-50	173,893-00				
N° 5, rej., germé	2,683-30	1,000-50	9,281-10	12,965-30				
Du nord rej. n° 3, mêlé de gravier							983-20	983-20
Du nord n° 1, carié	2,913-10		45,198-20	48,111-30				
Du nord n° 2, carié	2,179-30	15,438-20	51,066-50	68,684-40				
Du nord n° 3, carié	7,884-00	12,301-40	30,968-40	51,154-20	335,851-10	4,000 00		339,851-10
N° 4, carié	994-40	9,035-50	20,289-50	30,320-20	192,672 00	6,589-00		199,261-00
N° 5, carié	689-00	2,477-00	2,611-10	5,777-10				
N° 6, carié	1,367 50		5,153-20	6,521-10				
S.C. du nord n° 1, coriace	1,036 40		9,836-40	10,873-20				
S.C. du nord n° 2, coriace	9,546-40	2,936-10	48,212 40	60,695-30				
S.C. du nord n° 3, coriace	64,842-50	31,838-00	374,126-30	470,807-20		5,966-40		5,966-40
S.C. du nord n° 3, humide	18,245 40		5,046-50	23,292-40				
S.C. n° 4, coriace	73,266-10	66,052-40	296,140-20	435,459-10	106,327-10	25,733-20	13,540-00	145,600-30
S.C. n° 4, humide	25,555 40		736-00	26,291-40				
S.C. n° 5, coriace	24,782 30	44,830-50	23,189-00	92,802-20		6,600-00		6,600-00
S.C. n° 5, humide	2,432-30		5,089-00	7,521-30				
S.C. n° 6, coriace	4,311-20	9,330-50	6,384-00	20,026-10				
S.C. n° 6, humide	2,950-20		4,071-40	7,021-30				
S.C. fourrager, coriace	955-20	7,195-10	50	8,151-20		1,100-00		1,100-00
S.C. du nord n° 3, coriace	9,831-20	2,283-20	10,552-30	22,667-10				

S.C. n° 4, rej., coriace	3,373-00	937-00	4,001-40	8,311-40				
S.C. n° 4, tej., humide	2,517-50		4,132-00	6,649-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	128,889-30	29,264-40	79,778 00	237,932-10		5,800-00		5,800-00
Du nord n° 3, rej., humide, germé	7,540-50		1,594-10	9,135-00				
S.C. n° 4, humide, germé	25,614-00	3,805-30	35,773 20	65,192-50				
S.C. n° 5, rej., coriace, germé	2,869-20		336-00	3,205-20				
Du nord, n° 2, rej., mêlé de gravier		2,319-00	4,300-00	6,619-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier	2,268-40		118-50	2,387-30				
S.C. n° 3, rej., mêlé de gravier	2,224-30		1,390-20	3,614-50				
Du nord n°2, coriace, carié	1,233-10		2,345-10	3,578-20				
S.C. n° 3, coriace, carié	960-20	1,079-30	3,754-50	5,794-40				
S..C.. n° 4, coriace, carié						13.233-20		13,233-20
S.C. n° 4, humide, carié					75,958-20	36,951-20		112,909-40
S.C. n° 5, coriace, carié						2,172-20		2,172-20
Du nord n° 3, rej., coriace, germé, carié						8,466-40		8,466-40
S.C. n° 3, rej., coriace carié, mêlé et échauf			2,400-00	2,400-00		2,200 00		2,200-00
S.C. n° 4, rej., coriace, carié, mêlé et échauf	1,361-20			1,361-20		1,089 00		1,089-00
S.C. n° 4, rej., coriace, mêlé, et échauf						1,100-00		1,100-00
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé, et échauf						3,300-00		3,300-00
Du nord, n° 3, rej., coriace, en échauf	1,020-40		534-30	1,555-10				
S.C. n° 5, rej., coriace, en échauf						1,009-00		1,009-00
S.C. n° 1, cond	1,628-40		3,265-20	4,894-00				
S.C. n° 1, cond. humide	261-30		1,634-50	1,897-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf	4,286-00		2,166-40	6,452-40				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	1,096-40		1,813-50	2,910-30				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	709-50	918 20	1,774 20	3,402-30				
N° 4, rej., mêlé et échauf			389-10	389-10		1,566-40		1,566-40
N° 5, rej. mêlé et échauf			432-00	432-00				
Blé et ambrosie	1,354 10		4,013-50	5,368-00				
Echantillon						43,866-40		43,866-40
Durum n° 1	1,396-00			1,396-00				
Durum n° 2	7,089-20			7,089-20	31,033-00		984-40	32,017-40
Durum n° 3	26,159-30		2,079-10	28,238-40				
Durum n° 4	5,570-00		578-50	6,148-50				
Durum rouge	2,308-10		3,573-50	5,882-00				
Durum et de printemps	13,778-30		1,927-50	15,706-20		3,766-40	2,507-00	6,273-40
Durum n° 1, rej	1,674-50			1,674-50				
Durum n° 2, rej	1,905 50		5,084 00	6,989-50				
Durum n° 3, rej	328-50		2,577-10	2,906-00				
Durum et de printemps, rej	1,074-10		1,000-30	2,074-40				
N° 3, rej., germé	2,487 20			2,487-20				
Durum et ergot, rej	1,511 50		2,195-10	3,707 00				
S.C. Durum n° 4, coriace	830 30		974 00	1,804 30				
S.C. Durum et de printemps, coriace	1,041-30			1,041 30				
Total	6,039,464 50	530,112 00	4,868,087 50	11,437,664 40	10,138,301 30	764,833 40	452,104 00	11,355,239 10

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié aux élévateurs terminus privés «K» et «O», exploités par Messrs N. M. Paterson & Co., Ltd., à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités reçues transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—								
C. n° 1 de l'Ouest	1,662 12	....	....	1,662-12	....	....	....	....
C. n° 2 de l'Ouest	122,008 08	7,762 12	22,936-26	152,707-12	....	52,152-32	116,025-00	168,177-32
C. n° 3 de l'Ouest	189,750 00	1,997 32	....	191,747 32	....	125,011-26	125,232-32	250,244-24
Fourragère n° 1, extra	26,437 22	....	....	26,437-22	....	6,088 08	14,215 00	20,303-08
Fourragère n° 1	83,745 02	5,828 28	40,826 05	130,400 01	....	99,433-18	30,041-16	129,475-00
Fourragère n° 2	73,171 26	23,633 08	445,326 25	542,131-25	882,229-32	249,303-08	46,337-02	1,177,870-08
Rejetée	2,480 00	....	16,420 28	18,900-28	....	3,764-24	....	3,764-24
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	25,609 04	18,242 32	2,348 28	46,200-30	....	2,225-10	....	2,225-10
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	191,633 20	79,696 16	93,407 00	364,737-02	....	11,823 18	23,913-28	35,737 12
S.C. fourragère n° 1, extra	4,115 20	....	3,873 14	7,989 00	....	....	1,911-26	1,911-26
S.C. fourragère n° 1' coriace	118,349 22	19,147 32	72,332 24	209,830 10	....	8,029-14	13,588-08	21,617-22
S.C. n° 2, fourragère n° 2, coriace	91,822 12	38,927-02	137,232 01	267,981 15	....	....	....	....
S.C. rejetée, coriace	12,193 08	5,587-22	....	17,780-30	....	....	5,914-24	5,914-24
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf	2,446-16	....	....	2,446-16	....	....	....	....
S.C. avoine et folle avoine, coriace	4,772-22	....	....	4,772-22	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauf	....	....	537-22	537-22	....	....	....	....
Avoine et folle avoine	332-32	....	....	332-32	229,619-04	....	....	229,619-04
Avoine et ambrosie	2,066 06	....	....	2,066-06	....	....	....	....
Condamnée	....	3,635-00	....	3,635-00	....	....	....	....
Echantillon	....	3,737-32	....	3,737-32	....	....	....	....
Total	952,596-28	208,197-12	835,242-03	1,996,036-09	1,111-849-02	557,832 22	377,180-00	2,046,861 24
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	224,644-03	2,744-28	....	227,388-31	35,212-14	52,906 12	215,961-40	304,080-18
C. n° 4, de l'ouest	78,626-44	....	2,753-00	81,379-44	6,557-04	26,604 08	104,151-22	137,312-34
Fourragère	15,530 20	13,273-46	10,581-02	39,485-20	47,139-38	48,390-40	38,641-42	134,172-24
Rejetée	41,467-24	11,610-40	11,086-32	64,165-00	....	11,083 36	37,368-06	48,451-42
S.C. n° 3 C., de l'ouest, coriace	57,685-11	6,117-04	6,394-04	70,196 19	....	....	....	....
S.C. C. n° 4, de l'ouest, coriace	38,431-08	9,152-24	....	47,583 32	....	....	1,750-00	1,750-00
S.C. fourragère, coriace	11,399-38	....	....	11,399-38	....	....	....	....
S.C. rejetée, coriace	13,223-26	....	....	13,223-26	....	4,125-00	....	4,125-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace, en échauf	1,009-08	....	....	1,009-08	....	....	....	....
Rej. mêlée et échauf	2,722-24	3,585-40	....	6,308-16	....	1,375-00	....	1,375-00
Orge et folle avoine	2,252-14	....	....	2,252-14	....	....	....	....
Echantillon	....	2,490-40	....	2,490-40	....	....	....	....
Total	486,992-28	48,975-30	30,914-38	566,883-00	88,909-08	144,485-00	397,873-14	631,267-22

APPENDICE No 3

Lin—								
C. n° 1 du N.-O.	224-01			224-01			72-27	72-27
C. n° 2 de l'ouest	543-46			543-46			825-13	825-13
C. n° 3 de l'ouest	116-19			116-19			437-31	437-31
S.C. C. n° 1 du N.-O., coriace	45-44			45-44				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	21-24			21-24				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace en échauf	3-02			3 02				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, rej., mêlé et échauf	53 16			53 16				
Lin et blé brisé	485-34			485-34				
Total	1,493-18			1,493-18			1,335-15	1,335-15
Seigle—								
C. n° 1 de l'ouest	6,764-24			6,764-25			6,845-30	6,845-30
S.C. n° 2 C. de l'ouest, coriace	30-40			30-40				
S.C. rej., coriace	364-28			364-28				
Rej., mêlé et échauf							266-49	266-49
Total	7,159 37			7,159-37			7,112-23	7,112-23
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—								
N° 1			3,410	3,410				
N° 2			10,515	10,515				
N° 3	205,380	52,870	3,178	261,428				
N° 1, rej		80,040		80,040				
S.C. n° 4, coriace	76,380			76,380				
Blé, avoine et orge	85,180			85,180				
Glé, avoine et folle avoine	86,870			86,870				
Avoine, folle avoine et orge	68,290			68,290				
Orge et avoine	59,480			59,480				
Blé et ambrosie			63,970	63,970				
Orge et seigle			11,770	11,770				
Orge et folle avoine			31,130	31,130				
Echantillon		70,960		70,960				
Total	581,580	203,870	123,973	909,423				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Western Terminal Elevator Company Limited», à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement).

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par c. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	261,169-30		261,169-30				
Du nord n° 1	5,044,992-30	1,003-40	5,045,996-10	6,437,816-10	126,920-00		6,564,736-10
Du nord n° 2	2,337,112-40		2,337,112-40	1,085,518-10	99,000-00		1,184,518-10
Du nord n° 2, séché	1,019-10		1,019-10				
Du nord n° 3	2,890,782-00		2,890,782-00	3,345,584-40	195,933-20	237,100-00	3,778,618-00
N° 4	859,361-30	2,200-00	861,561-30	1,019,787-40			1,019,787-40
N° 5	291,400-20		291,400-20	78,973-30			78,973-30
N° 6	101,659-00		101,659-00	33,000-00			33,000-00
Fourrager	17,434-30		17,434-30				
Du nord n° 1, rej	56,375-00		56,375-00		1,063-50		1,063-50
Du nord n° 2, rej	20,252-50		20,252-50	93,588-40			93,588-40
Du nord n° 3, rej	42,359-40		42,359-40	80,574-30	19,500-00		100,074-30
N° 4, rej	8,066-20		8,066-20				
N° 5, rej	1,269-10		1,269-10				
Du nord n° 3, rej., germé	780,820-10	1,000-30	781,820-10	344,774-40	15,000-00		359,774-40
N° 4, rej., germé	159,699-00	1,371-50	161,070-50				
N° 5, rej., germé	13,973-50		13,973-50				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	13-50		13-50				
Du nord n° 1, rej., mêlé et brûlé	467-30		467-30				
Du nord n° 1, carié	1,262-10		1,262-10				
Du nord n° 2, carié	3,857-30		3,857-30				
Du nord n° 3, carié	2,038-10		2,038-10				
S.C. du nord n° 1, cor	4,553-10		4,553-10				
S.C. du nord n° 2, cor	28,393-20		28,393-20				
S.C. du nord n° 3, cor	195,892-20	1,136-40	197,029-00		1,500-00		1,500-00
S.C. n° 4, cor	100,701-40		100,701-40				
S.C. n° 5, cor	24,625-50		24,625-50				
S.C. n° 6, cor	12,063-50		12,063-50				
S.C. fourrager, cor	1,788-00		1,788-00				
S.C. du nord n° 3, rej., cor	9,575-10		9,575-10				
S.C. n° 4, rej., cor	1,446-10		1,446-10				
S.C. n° 5, rej., cor	2,912-50		2,912-50				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	289,705-30	1,531-40	291,237-10	111,691-50		35,308-10	147,000-00
S.C. n° 4, rej., cor., germé	105,663-10		105,663-10				
S.C. n° 5, rej., cor., germé	6,021-30		6,021-30				
S.C. n° 5, rej., cor., germé, mêlé de terre	1,041-40		1,041-40				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., mêlé et échauffé	2,375-40		2,375-40				

S.C. n° 4, rej., cor., mêlé et échauf					995-40		995-40
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé, échauf. et en échauf	1,544-10		1,544-10				
S.C. n° 4, rej., cor., germé, échauf	968-50		968-50				
S.C. n° 5, rej., cor., mêlé, échauf. et en échauf	1,136-50		1,136-50				
S.C. n° 6, rej., cor., en échauf	610-20		610-20				
Du nord n° 1, rej., échauf	1,048-00		1,048-00				
Du nord n° 2, rej., échauf	5,474-00		5,474-00				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,100-00		1,100-00				
N° 4, rej., en échauf	1,137-20		1,137-20				
N° 5, rej., mêlé, échauf	27-50		27-50				
N° 5, rej., en échauf	688-00		688-00				
Blé et ambrosie	1,420-20	1,140-50	2,561-10			1,000-00	1,000-00
Echantillon	1,583-00		1,583-00				
Durum n° 1	728-50		728-50				
Durum n° 2	8,715-00		8,715-00				
Durum n° 3	17,271-40		17,271-40	4,000-00			4,000-00
Durum n° 1, rej	2,018-20		2,018-20				
Durum n° 2, rej	1,464-20		1,464-20				
S.C. Durum n° 3, cor	323-10		323-10				
S.C. Durum n° 3, rej., cor., germé	416-50		416-50				
Durum et de printemps	12,937-10	3,995-50	16,933-00		2,448-20		2,448-20
Durum, rej	1,256-10		1,256-10	1,256-10			1,256-10
Total	13,744,019-10	13,381-00	13,757,400-10	12,636,566-00	462,321-10	273,408-10	13,372,295-20
Avoine—							
C. n° 2 de l'O	349,780-00		349,780-00	393,487-23	29,890-00	8,800-00	432,177-23
C. n° 3 de l'O	408,919-28		408,919-28	433,481-23	66,811-27	7,903-28	508,197-09
Four. n° 1, extra	128,682-32		128,682-32	131,640-20			131,640-20
Four. n° 1	187,425-00		187,425-00	158,886-06	29,411-26	9,022-24	197,320-22
Four. n° 2	137,342-22		137,342-22	79,198-18	51,541-06	3,342-30	134,082-20
Rejetée	1,908-18		1,908-18				
S.C. C. n° 2 de l'O., cor	23,423-28		23,423-28				
S.C. four. n° 1, extra, cor	1,842-22		1,842-22	10,000-00			10,000-00
S.C. four. n° 1, cor	58,227-18		58,227-18	15,000-00			15,000-00
S.C. four. n° 2, cor	36,538-28		36,538-28				
S.C. rej., cor	2,058-18		2,058-18				
S.C. four. n° 1, cor., en échauf	1,[illegible]		1,[illegible]				
S.C. rej., cor., mêlée et échauf	1,275-30		1,275-30				
Rejetée, mêlée et échauf	2,327-12		2,327-12				
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	105,851-06		105,851-06		19,682-12		19,682-12
Total	1,447,294-11		1,447,294-11	1,221,691-22	197,337-02	29,069-14	1,448,101-04

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Western Terminal Elevator Company, Limited, à Fort-William, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)—*suite*

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—							
C. n° 3 de l'O.	95,249-06	....	95,249-06	113,987-13	4,900-00	....	118,887-13
C. n° 4 de l'O.	70,582-34		70,582-34	78,500-34	18,250-00	....	96,750-34
Fourragère	10,405-00	....	10,405-00	....	....	....	....
Rejetée	16,613-46	....	16,613-46	21,777-38	....	....	21,777-38
S.C. C. n° 3 de l'O., cor.	15,227-15	....	15,227-15	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'O., cor.	23,278-06	....	23,278-06	615-30	....	....	615-30
S.C. fourragère, cor.	4,201-22	....	4,201-22	....	....	....	....
S.C. rej., cor.	3,287-44	....	3,287-44	....	....	....	....
S.C. C. n° 3 de l'O., rej., cor.	1,377-44	....	1,377-44	....	....	....	....
S.C. C. n° 4 de l'O., cor., en échauf.	5,264-28	....	5,264-28	....	....	....	....
S.C. fourragère, cor., moisie.	940-30	....	940-30	....	....	....	....
S.C. cond., cor., échauf., moisie.	533-16		533-16	....	....	....	....
Total	246,962-03	....	246,962-03	214,881-19	23,150-00	....	238,031-19
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	173,690-46	....	173,690-46	365,025-05	9,029-16	24,544-26	398,598-47
C. n° 2 de l'O.	38,095-54		38,095-54	45,227-07			45,227-07
C. n° 3 de l'O.	7,427-49		7,427-49	2,647-07			2,647-07
Rejeté	2,152-06	....	2,152-06	1,138-11	....	....	1,138-11
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor.	4,828-24	....	4,828-24	....	....	....	....
S.C. C. n° 2 de l'O., cor.	2,401-44		2,401-44				
C. n° 2 de l'O., rej., en échauf.	1,739-27		1,739-27				
Lin et blé brisé	1,254-11	4,619-49	5,874-34		1,175-00	2,477-42	3,652-42
Total	231,591-11	4,619-49	236,211-04	414,037-30	10,204-16	27,022-12	451,264-02
Seigle—							
C. n° 1 de l'O.	96,861-44		96,861-44	28,752-48			28,752-48
C. n° 2 de l'O.	217,377-33		217,377-33	213,611-46	9,565-40		223,177-30
Rejeté	10,817-48		10,817-48	1,500-00	....	....	1,500-00
C. n° 2 de l'O., rej.	26,393-05	....	26,393-05	16,000-00	....	....	16,000-00
S.C. C. n° 2 de l'O., cor.	10,398-02	....	10,398-02	....	....	....	....
S.C. rej., cor.	4,424-46	....	4,424-46	....	....	....	....
Total	366,273-10	....	366,273-10	259,864-38	9,565-40	....	269,430-22

APPENDICE No 3

	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	14,860	72,400	87,260				
N° 2	95,540		95,540				
N° 3	183,450	257,680	441,130		124,510		124,510
N° 4	4,280		4,280				
S.C. n° 4, hum	46,950		46,950				
N° 2, rej., mêlé et échauf	25,970		25,970				
Blé et seigle	355,970	122,780	478,750	89,370	123,160		217,530
Blé, orge et seigle	68,740		68,740				
Blé, avoine et seigle	91,910		91,910		68,740		68,740
Blé, avoine et orge					61,860		61,860
S.C. seigle et blé, cor	26,190		26,190				
Autres	88,880		88,880			43,630	43,630
Echantillon		186,880	186,880				
Total	1,002,740	639,740	1,642,480	89,370	383,270	43,630	516,270
Criblures d'élévateur	48,850		48,850	6,797,110	4,072,240	783,500	11,652,850
Criblures types renettoyées				276,000	190,000		466,000
Grosses criblures	70,350		70,350		304,410	270,000	574,410

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par «Messrs Davidson & Smith» à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	18,266-20	1,404-30	116,379-20	136,050-30				
Du nord n° 1	562,855-20		338,541-40	901,397-00	1,327,066-50			1,327,066-50
Du nord n° 2	436,548-00	92,447-30	450,646-40	979,642-10	3,315,933-50	93,610-00		3,409,543-50
Du nord n° 3	739,039-00	110,263-40	3,085,374-50	3,934,677-30	3,687,013-30	34,729-40	27,183-30	3,748,926-40
N° 4	174,818-00	208,416-10	1,072,551-00	1,455,785-10	1,319,770-10	1,000-00		1,320,770-10
N° 5	37,423-10	19,224-20	887,002-10	943,649-40	129,944-00		1,100-00	131,044-00
N° 6	13,373-00		198,899-20	212,272-20				
Fourrager			44,187-20	44,187-20				
Du nord n° 1, séché			1,526-20	1,526-20				
Du nord n° 1, séché			2,840-50	2,840-50				
Du nord n° 3, séché			25,000-00	25,000-00				
Du nord n° 1, rej			5,893-50	5,893-50				
Du nord n° 2, rej	1,492-20		15,871-10	17,363-30				
Du nord n° 3, rej	6,858-30		26,543-20	33,401-50				
N° 4, rej	1,360-50		10,877-10	12,238-00				
N° 5, rej			2,476-50	2,476-50				
Du nord n° 3, germé	145,584-00		146,551-20	292,135-20				
N° 4, rej., germé	18,117-40		137,461-30	155,579-10				
N° 5, rej., germé	1,434-00		1,190-20	2,624-20				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	354-10			354-10				
Du nord n° 1, carié			2,920-50	2,920-50				
Du nord n° 2, carié	4,590-40		6,125-20	10,716-00				
Du nord n° 3, carié	2,622-20		5,649-00	8,271-20				
N° 4, carié			2,163-10	2,163-10				
N° 6, carié			152-40	152-40				
S.C. du nord, n° 1 coriace			1,410-00	1,410-00				
S.C. du nord n° 2, coriace	5,063-10		10,182-40	15,245-50				
S.C. du nord n° 3, coriace	32,551-10	26,387-30	124,227-10	183,165-50	32,000-00			32,000-00
S.C. n° 4, coriace	21,209-30	37,670-10	195,422-10	254,301-50	68,000-00		9,295-40	77,295-40
S.C. n° 5, coriace	4,572-30		14,275-10	18,847-40				
S.C. n° 6, coriace	2,180-10	16,997-30	6,532-40	25,710-20				
S.C. fourrager, coriace	3,491-20	5,325-30	7,660-30	16,417-20				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	7,132-00		2,018-10	9,150-00				
S.C. n° 4, rej., coriace			2,069-30	2,069-30				
S.C. du nord n° 3, coriace, germé	36,872-50		88,166-40	125,039-30				
S.C. du nord, n° 3, rej., germé			1,189-40	1,189-10				
S.C. n° 4, coriace, germé	12,096-10		34,844-30	46,940-40				
S.C. n° 4, rej., coriace, germé			2,283-20	2,283-20				

S.C. n° 5, rej. coriace, germé			1,232-50	1,232-50				
S.C. du nord n° 2, coriace, carié			1,082-10	1,082-10				
S.C. du nord n° 3, coriace, carié			672-40	672-40				
S.C. n° 4, coriace, carié	1,348-40			1,348-40				
S.C. n° 5, coriace, carié			1,213-40	1,213-40				
S.C. du nord n° 3, rej., mêlé et échauf			304-30	304-30				
S.C. n° 6, rej., coriace, mêlé et échauf			290-50	290-50				
R.H.A. n° 1			1,361-40	1,361-40				
R.H.A. n° 2			11,688-00	11,688-00				
Durum n° 3	2,753-10		1,360-30	4,113-40				
S.C. Durum n° 3, coriace			1,507-50	1,507-50				
Durum et de printemps		1,310-00	463-00	1,773-00				
Blé et ambrosie	1,713-40			1,713-40				
Echantillon		Ex. W. D. Matthews	65,208-10	65,208-10				
Total	2,295,721-40	519,447-10	7,163,433-30	9,978,602-20	9,879,728-20	129,339-40	37,579-10	10,046,647-10
Avoine—								
C. n° 2 de l'ouest	746,606-26	8,163-08	2,467-22	757,237-22	1,024,703-14	28,940-06		1,053,644-19
C. n° 3 de l'ouest	475,221-16		1,886-06	477,107-22	506,479-17	9,411-26		515,891-09
Fourragère n° 1, extra	100,654-04			100,654-04				
Fourragère n° 1	75,769-04	12,369-24	8,686-28	96,825-22	10,584-14		5,080-10	15,664-24
Fourragère n° 2	53,316-26	13,565-30	119,352-00	186,234-22	221,192-22	70,140-20	6,405-10	297,738-18
Rejetée	10,930-10		335-30	11,265-40				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	22,957-32		4,921-19	27,879-17				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	89,071-04		14,038-28	103,109-32				
S.C. fourragère n° 1, coriace	32,314-04		8,251-26	40,565-30				
S.C. fourragère n° 2, coriace	28,514-04		4,975-20	33,489-24			8,245-10	8,245-10
S.C. rejetée, coriace	3,780-10			3,780-10				
Avoine et folle avoine	2,092-22			2,092-22				
Total	1,641,228-26	34,098-28	164,916-09	1,840,243-29	1,762,960-32	108,492-18	19,730-30	1,891,184-12
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	16,003-06	4,861-12		20,864-18	28,632-40			28,632-40
C. n° 4 de l'ouest	1,577-34	1,656-42	35.914-43	39,249-14	70,983-26			70,983-26
Fourragère			3,383-06	3,383-06				
Rejetée		1,631-32	1,492-01	3,123-36	1,400-00			1,400-00
S.C. C. n° 3 de l'ouest	2,238-43		1,240-00	3,478-43				
S.C. C. n° 4 de l'ouest			26,359-16	26,359-16				
S.C. fourragère, coriace	1,269-36			1,269-38				
Total	21,169-25	8,149-38	68,389-12	97,728-27	101,016-18			101,016-18
Lin—								
Lin et blé brisé	30-38			30-38				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par Messrs. Davidson & Smith à Port-Arthur au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Grain mêlé—								
N° 1	68,580			68,580				
Criblures		257,610		257,610	1,400,000	426,000	5,200,000	7,026,000
Criblures type renettoyées						60,000		60,000
Grosses criblures	714,790	192,590		907,380				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé «H» exploité par la United Grain Growers, Limited, à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	118,888-50		118,888-50				
Du nord n° 1	1,932,347-30	35,240-30	1,967,588-00	2,611,273-50	91,466-40	1,100-00	2,703,840-30
Du nord n° 2	1,500,862-30	25,989-40	1,526,852-10	1,362,549-40	132,800-00		1,495,349-40
Du nord n° 3	2,227,774-10	11,197-10	2,238,971-20	2,368,576-20	276,993-40		2,645,570-00
N° 4	1,160,338-30		1,160,338-30	493,651-00	169,166-40		662,817-40
N° 5	243,456-20	9,999-10	253,455-30	42,633-30	2,462-00		45,095-30
N° 6	46,917-50		46,917-50		3,582-10	1,375-00	4,957-10
Fourrager	7,444-50		7,444-50				
Du nord n° 2, rej	11,757-50		11,757-50				
Du nord n° 3, rej	14,293-00		14,293-00				
N° 4, rej	5,856-10		5,856-10				
Du nord n° 3, rej., germé	7,957-30		7,957-30				
N° 4, rej., germ	1,874-30		1,874-30				
Du nord n° 2, carié	1,506-30		1,506-30				
S.C. du nord n° 1, cor	2,333-40		2,333-40				
S.C. du nord n° 2, cor	12,596-40		12,596-40				
S.C. du nord n° 3, cor	64,660-40		64,660-40				
S.C. n° 4, cor	61,709-20		61,709-20				
S.C. n° 5, cor	12,488-50		12,488-50				
S.C. n° 6, cor	6,578-20		6,578-20				
S.C. du nord n° 2, rej., cor	577-30		577-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor	1,261-10		1,261-10				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	2,824-00		2,824-00				
S.C. du nord n° 4, rej., cor., germé	986-50		986-50				
Total	7,447,293-00	82,426-30	7,529,719-30	6,878,684-20	676,471-10	2,475-00	7,557,630-30
Avoine—							
C. n° 3 de l'O.	130-30		030-30				
Four. n° 1, extra	207-22		207-22				
Four. n° 1	1,285-00		1,285-00				
Four. n° 2	8,467-02		8,467-02				
S.C. four. n° 2, cor	237-02		237-02				
Total	10,327-22		10,327-22				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de *grain reçu et expédié* à l'élévateur terminus privé « H » exploité par la United Grain Growers, Limited, à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 2	26,380		26,380		26,380		26,380
N° 3	57,960		57,960				
Blé, orge et seigle	25,850		25,850				
Total	110,190	....	110,190	....	26,380	....	26,380
Criblures d'élévateur				2,632,800	3,164,380	390,410	6,187,590
Criblures types renettoyées				300,000	260,000	60,000	620,000
Grosses criblures				183,600	1,142,400	1,131,360	2,457,360

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé exploité par la «Gillespie Terminal Grain Company, Limited, Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Du nord n° 1	9,051-40		9,051 40	10,794 20			10,794-20
Du nord n° 2	68,004-50		68,004 50	84,628 20			84,628-20
Du nord n° 3	141,025 40	1,392 50	142,418-30	209,880-20			209,880 20
N° 4	47,771-50		47,771 50			4,130 30	4,130-30
N° 5	7,467-10		7,467 10				
Du nord n° 3, rej., germé	20,516-50		20,516-50				
S.C. du nord n° 3, cor	3,541-20		3,541-20				
S.C. n° 4, cor	1,006 30		1,006 30				
S.C. du nord n° 3, cor., germé	7,932-10		7,932-10				
S.C. n° 4, rej., cor., germé	2,630 50		2,630 50				
S.C. du nord n° 3, hum., carié	1,016-10		1,016-10			1,016-10	1,016-10
Total	309,965 00	1,392 50	311,357 50	305,303-00		5,146-40	310,449-40
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Criblures d'élévateur						412,680	412,680

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé, exploité par la "National Elev. Co., Ltd., à Port Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	26,517-20		26,517-20				
Du nord n° 1	30,989-50		30,989-50		1,066-40	116,275-40	1,173,342-20
Du nord n° 2	73,100-00		73,100-00			13,934-50	13,934-50
Du nord n° 2, séché						974-10	974-10
Du nord n° 3	279,230-30	8,448-40	287,679-10		7,366-40	718,930-50	726,297 30
Du nord n° 3, séché						1,187-50	1,187-50
N° 4	301,231-40	28,035-50	329,267-30		1,100-00	598,555-00	599,655-00
N° 5	174,487-40	57,076 30	231,564-10		17,666-40	208,268-10	225,934-50
N° 6	57,076 20	55,155-00	112,231-20		1,000-00	62,878-30	63,878-30
Fourrager	28,142 50	10,089-40	38,232 30			21,394 50	21,394-50
Du nord n° 1, rej	13,938-10		13,938 10				
Du nord n° 2, rej	15,061-30	5,945-20	20,006 50				
Du nord n° 3, rej	19,513-10	10,954-20	30,467-30				
N° 4, rej	7,009-40	14,932-00	21,941-40				
N° 5, rej	2,445 00	4,358 50	6,803-50				
Du nord n° 3, rej., germé	42,055-30	5,603-50	47,659-20				
N° 4, rej., germé	15,205-20	25,008-50	40,214-10				
N° 5, rej., germé	2,687 30	3,823 50	6,511-20				
N° 4, rej., germé	1,074-10	997-00	2,071-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier		4,566 10	4,566 10				
Du nord n° 2, rej., mêlé de gravier		576 20	576 20				
Du nord n° 3, rej., mêlé de gravier		3,127 40	3,127-40				
N° 5, rej., mêlé de gravier	614 20		614 20				
Du nord n° 1, rej., mêlé, brûlé	388 20		388 20				
N° 4, rej., mêlé, brûlé		301-10	301-10				
Du nord n° 1, rej., mêlé de charbon et de gravier						4,476-00	4,476-00
Du nord n° 1, carié	3,969-50	1,048-30	5,018 20				
Du nord n° 2, carié	13,185-50	16,148-40	29,334-30			4,489-10	4,489-10
Du nord n° 3, carié	14,959-00	10,426-10	25,385-10			2,065-50	2,065 50
N° 4, carié	5,122-50	9,071-50	14,194-40				
N° 5, carié	763-20	10,960-40	11,724-00				
N° 6, carié	266-20	1,037-20	1,303-40				
Du nord n° 1, rej., carié	578 10	941 00	1,519-10				
Du nord n° 3, rej., carié	3,064-10	921-00	3,985-10				
N° 4, rej., carié, mêlé, brûlé et échauf		1,366 10	1,366 10		2,200 00		2,200-00
Du nord n° 1, cor	2,612-20	3,808 00	6,420 20				
Du nord n° 2, cor	5,721 50	4,005-00	9,729-50			3,298-30	3,298 30
Du nord n° 3, cor	135,750-50	5,590-10	141,341-00			209,842-40	209,842-40
N° 4, cor	161,316-40	14,648-50	175,965-30			46,020-30	46,020-30

N° 5, cor	63,917-10	26,028-50	89,946-00			4,471-00	4,471-00
N° 6, cor	22,437-10	8,045-40	30,482-50				
Four., cor	4,649-00	4,418-30	9,067-30			1,443-00	1,443-00
Du nord n° 3, rej., cor	10,657-40	5,614-40	16,272-20				
N° 4, rej., cor	4,018-40	2,570-00	6,588-40				
N° 5, rej., cor	1,900-30	1,944-30	3,845-00				
Du nord n° 3, rej., cor., germé	44,927-10	19,549-00	64,476-10			995-30	995-30
N° 4, rej., cor., germé	24,143-00	9,284-50	33,427-50				
N° 5, rej., cor., germé	2,577-00		2,577-00				
N° 4, humide, en échauf	519-20		519-20				
Du nord n° 3, rej., cor., en échauf	882-40	620-30	1,503-10				
Du nord n° 3, rej., cor., mêlé d'escarbilles	303-00	3,016-20	3,319-20				
Du nord n° 3, rej., hum., germé	1,267-10		1,267-00				
N° 4, rej., cor., mêlé, échauf	2,100-00		2,100-00				
N° 4, rej., hum., germé, en échauf	1,393-40	971-10	2,364-50				
N° 5, rej., cor., échauf	1,293-20		1,293-20				
Du nord n° 2, cor., carié	1,780-40		1,780-40				
Du nord n° 3, cor., carié	1,002-30	2,344-00	3,346-30				
N° 4, cor., carié	5,566-00	2,202-30	7,768-30				
N° 5, cor., carié	265-40	2,158-10	2,423-50				
N° 1, cond., échauf	502-10		502-10				
N° 1, cond., rej., mêlé de gravier	145-40		145-40				
N° 2, cond., rej., mêlé de gravier	87-50		87-50				
Durum et de printemps	2,585-20		2,585-20				
Durum et de printemps, rej	977-20		977-20				
Durum n° 3, rej., hum., germé	1,124-30		1,124-30				
Durum, n° 4, rej., cor	582-50		582-50				
Blé et ambrosie		362-10	362-10				
Echantillon		6,058-40	6,058-40				
Avoine et folle avoine		960-10	960-10				
De printemps et Durum, mêlé de sable et de gravier		362-10	362-10				
Du nord n° 1, mêlé et échauf		4,512-50	4,512-50			2,997-20	2,997-20
Du nor n° 3, rej., mêlé et échauf		1,090-40	1,090-40				
Total	1,639,690-00	421,089-40	2,060,779-40		30,430-00	2,022,499-20	2,052,929-20
Avoine—							
C. n° 1 de l'O	3,766-26		3,766-26		3,841-06	24,794-14	28,635-20
C. n° 2 de l'O	141,932-32	27,892-22	169,825-20		29,823-18	11,080-10	40,903-28
C. n° 3 de l'O	218,911-16	35,481-04	254,392-20		17,470-20		17,470-20
Four. n° 1, extra	77,742-12		77,742-12		15,320-20	201,791-06	217,111-26
Four. n° 1	159,920-10		159,920-10		97,645-30	147,926-26	245,572-22
Four. n° 2	121,895-00	6,769-24	128,664-24		162,843-18		162,843-18
Rejetée	8,616-06		8,616-06				
S.C. C. n° 2 de l'O., cor	79,201-06	1,794-04	80,995-10		15,507-22	7,646-16	23,154-04
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	455,384-04	9,833-28	465,217-32		79,226-26	5,240-10	84,467-02
S.C. four. n° 1, ex., cor	3,946-26		3,946-26				
S.C. four. n° 1, cor	285,523-08	3,602-32	289,126-06		43,342-02	3,441-06	46,783-08
S.C. four. n° 2, cor	121,053-18	1,837-32	122,891-16		82,899-14	28,549-04	111,448-18
S.C. rejetée, cor	2,074-24		2,074-24				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé, exploité par la «National Elev. Co., Ltd., à Port Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Avoine—fin							
S.C. C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	1,955-30		1,955-30				
S.C., rej., cor., mêlée et échauf	8,333-28		8,333-28				
S.C. rej., cor., mêlée de houille et de gravier	377-32		377-32				
S.C. cond., hum., en échauf	1,362-02		1,362-02				
S.C., avoine et folle avoine, cor	1,302-32		1,302-32				
S.C., rej., hum., mêlée d'escarbilles	116-26		116-26				
Rej., mêlée et échauf	4,207-12		4,207-12				
Condamnée, échauffée	2,381-26	1,601-26	3,983-18				
Avoine et folle avoine	231-06		231-06		3,800-00		3,800-00
Echantillon		1,777-32	1,777-32				
Rej., mêlée de charbon et de gravier	156-26		156-26				
Total	1,700,395-00	90,592-00	1,790,987-00		551,721-06	430,469-24	982,190-30
Orge—							
C. n° 3 de l'O., extra	1,652-04		1,652-04				
C. n° 3 de l'O	90,026-44		90,066-44		6,075-00	185,620-20	191,695-20
C. n° 4 de l'O	80,087-12		80,087-12		16,211-34	128,474-16	144,686-02
Fourragère	14,255-30		14,255-30				
Rejetée	25,175-20	545-10	25,720-30		2,625-00	50,568-16	53,193-16
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	94,170-18	2,070-30	96,241-00			12,837-34	12,837-34
S.C. C. n° 4 de l'O., cor	44,912-34	8,962-24	53,875-10		4,125-00	5,341-32	9,466-32
S.C. four., cor	8,126-42	1,302-34	9,429-28				
S.C., rej., cor	26,494-08		26,494-08		1,725-40		1,725-40
S.C. C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	1,989-28		1,989-28				
S.C. C. n° 4 de l'O., cor., en échauf	1,629-38		1,629-38				
S.C., rej., hum., mêlée et échauf	93-16		93-16				
S.C. C. n° 4 de l'O., cor., moisie		1,627-34	1,627-34				
Rej., mêlée et échauf		1,088-36	1,088-36				
Rej., mêlée de gravier et d'escarbilles	293-46		293-46				
C. n° 3 de l'O., cariée		1,596-22	1,596-22				
Orge et folle avoine	5,109-18		55,109-18				
Total	394,017-22	17,193-46	411,211-20		30,762-26	382,842-22	413,605-00

APPENDICE No 3

Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	494-53		494-53			504-54	504-54
C. n° 2 de l'Ouest	264-39		264-39			233-54	233-54
C. n° 3 de l'Ouest	29-21		29-21				
S.C. C. n° 2 de l'Ouest, rej., coriace en échauf	63-44		63-44			63-32	63-32
Lin et blé brisé						29-21	29-21
Total	852-45		852-45			831-49	831-49
Seigle—							
C. n° 2 de l'Ouest	8,314-34		8,314-34			26,957-18	26,957-18
Rejeté	4,496-44		4,496-44			2,108-52	2,108-52
C. n° 2 de l'Ouest, rej	7,519-06		7,519-06			12,327-18	12,327-18
S.C. C. n° 2 de l'Ouest, coriace	9,591-14		9,591-14				
S.C. C. n° 3	1,791-06		1,791-06				
S.C. rejeté, coriace	6,719-06		6,719-06				
S.C. C. n° 2 de l'Ouest, rej., coriace	2,666-44		2,666-44				
Total	41,098-42		41,098-42			41,393-32	41,393-32
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	172,810	73,290	246,100				
N° 2	324,880	54,710	379,590				
N° 3	417,060	73,390	490,450				
N° 4	215,370		215,370				
S.C. n° 1, coriace	27,430		27,430				
S.C. n° 2, coriace	183,890		183,890				
S.C. n° 3, coriace	75,350		75,350				
S.C. n° 4, coriace	537,500		537,500				
S.C. n° 1, coriace, carié	10,860		10,860				
S.C. n° 2, coriace, en échauf	81,070		81,070				
S.C. n° 3, coriace, mêlé et échauf	63,290		63,290				
Blé et seigle	250,990	326,080	577,070	577,070			
Blé et avoine	40,700		40,700				
Orge et avoine	65,000		65,000				
Avoine et seigle	45,020		45,020				
Seigle, blé et avoine		63,020	63,020				
Seigle et orge		61,170	61,170				
S.C. seigle et blé, coriace	39,670		39,670				
S.C. seigle, blé, orge, et avoine, humide	32,250		32,250				
S.C. seigle et avoine, humide, en échauf	13,620		13,620				
Echantillon		145,020	145,020				
Orge, blé, avoine et maïs, cond					66,000		66,000
Total	2,596,760	796,680	3,393,440		66,000		66,000
Criblures	114,780	1,161,420	1,276,200		367,480	501,100	868,580
Grosses criblures	660,830	2,669,000	3,329,830		60,110	1,812,550	1,872,660

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé «A» exploité par la National Elevator Company, Limited, à Port Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
Blé—	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Dur n° 1	5,329-40	....	5,329-40	....	....	....	....
Du nord n° 1	153,123-20	....	153,123-20	187,753-50	....	58,789-30	246,543-20
Du nord n° 2	829,736-40		829,736-40	736,049-00	70,000-00	97,067-40	903,116-40
Du nord n° 3	2,907,066-10		2,907,066-10	3,101,826-30	290,602-30	863,602-30	4,256,031-30
Du nord n° 2, séché		974-50	974-50				
Du nord n° 3, séché	....	1,187-20	1,187-20	....	....	....	....
N° 4	916,470-20	1,098-50	917,569-10	143,890-20	81,433-20	390,581-00	615,904-40
N° 5	231,680-00	25,348-50	257,028-50	....	....	113.817-40	113,817-40
N° 6	41,330-20	8,097-40	49,428-00	....	1,100-00	4,042-20	5,142-20
Fourrager	10,036-00	....	10,036-00	....	....	39,364-10	39,364-10
Du nord n° 1, rej	12,900-00	7,571-40	20,471-40				
Du nord n° 2, rej	21,157-10	12,838-20	23,995-30				
Du nord n° 3, rej	31,993-30	35,890-40	67,884-10				
N° 4, rej	9,943-20	1,628-20	11,571-40				
Du nord n° 3, rej., germé	351,646-20	9,709-50	361,356-10				
N° 4, rej., germé	33,369-10	35,587-00	68,956-10				
N° 5, rej., germé	1,061-30	126-00	1,187-30				
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	135-10	4,483-10	4,618-20				
Du nord n° 2, carié	5,929-10		5,929-10			1,075-40	1,075-40
Du nord n° 3, carié	2,481-40		2,481-40				
N° 4, carié	1,050-00		1,050-00				
S.C. du nord n° 1, coriace	1,172-40		1,172-40				
S.C. du nord n° 2, coriace	18,440-30	793-20	19,233-50				
S.C. du nord n° 3, coriace	130,218-00	....	130,218-00			7,000-00	7,000-00
S.C. n° 4, coriace	124,675-30	11,485-20	136,160-50				
S.C. n° 5, coriace	29,212-00	34,553-20	63,765-20			33,575-30	33,875-30
S.C. n° 5, humide	1,276-50		1,276-50			1,277-20	1,277-20
S.C. n° 6, coriace	5,205-00	898-30	6,103-30			2,588-00	2,588-00
S.C. n° 6, humide	2,091-30	....	2,091-30	....	....	2,092-30	2,092-30
S.C. fourrager, coriace	3,925-50		3,925-50			6,721-50	6,721-50
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	11,151-10	1,130-00	12,281-10				
S.C. du nord n° 4, rej., coriace	2,814-20	2,727-00	5,541-20				
S.C. du nord n° 3, coriace, germé	103,696-40	42,873-20	146,570-00			3,196-50	3,196-50
S.C. n° 4, rej., coriace, germé	19,557-20	10,272-01	29,829-30				
Blé et folle avoine	493-10		493-10				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,095-10		1,095-10			1,095-10	1,095-10
Echantillon		4,495-20	4,495-20				
Total	6,021,456-10	254,070-50	6,275,527-00	4,169,519-40	443,135-50	1,625,887-40	6,238,543-10

Avoine—							
C. n° 2 de l'Ouest	24,630-10	....	24,630-10	4,080-00	.....	21,172-00	25,252-00
C. n° 3 de l'Ouest	43,049-11		43,049-14	5,194-20		34,751-26	39,946-12
Fourragère n° 1, extra	4,156-10		4,156-10			....	....
Fourragère n° 1	3,708-08		3,708-08				..
Fourragère n° 2	9,357-22		9,357-22			10,753-18	10,753-18
S.C. fourragère n° 1, coriace	3,379-24		3,379-24			4,585-00	4,585-00
S.C. fourragère n° 2, coriace	2,935-00	....	2,935-00			1,843-28	1,843-28
S.C. C. n° 3 de l'Ouest, coriace	7,341-2	....	7,341-2	....	....	1,797-32	1,797-32
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide	1,898-08	....	1,898-08	....	....	1,899-24	1,899-24
Rejetée, mêlée et en échauf.	2,510-20		2,510-20			...	.....
Rejetée, mêlée et échauf.						2,464-14	2,464-14
Total	102,967-1		102,967-1	9,274-20	....	79,268-00	88,542-26
Seigle—							
C. n° 1 de l'Ouest	38,475-00	....	38,475-00	....	....	....	....
C. n° 2 de l'Ouest	4,103-0		4,103-20				
Total	42,578-0		38,475-00	....	....	....	....
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
Seigle et blé	93,510		93,510		.		. .
Criblures d'élévateur	73,750	614,300	688,050		2,796,000	321,330	3,120,330
Criblures types renettoyées	....	....	....	566,520	420,000	33,460	1,019,980
Grosses criblures	58,950	2,275,960	286,710	1,870,000	.	936,690	2,806,690

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé « Richardson » exploité par la Eastern Terminal Elevator Co., Ltd., à Port-Arthur au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités transférées reçues navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—								
Dur n° 1	132,871 10	....	....	132,871 10	....	....	....	....
Du nord n° 1	2,943,002 00	....	27,734 40	2,970,736 40	3,738,696 10	4,400 00	27,734-40	3,770,830-50
Du nord n° 2	1,803,337 10	....	....	1,803,337 10	1,758,323 10	1,500 00	....	1,759,823-10
Du nord n° 3	2,184,068 30	....	149,652 00	2,333,720 30	2,582,566 30	10,233 20	44,464 20	2,637,264-10
N° 4	637,601 00	913 40	....	638,514 40	258,118 30	1,100 00	128,673 10	387,891 40
N° 5	135,334 10	3,551 00	18,236 40	157,121 50	....	....	19,335-40	19,335-40
N° 6	24,718 50	1,933 40	....	26,652 30	....	....	....	....
Fourrager	3,790-30	13,437-00	....	17,227-30	....	....	....	....
Du nord n° 2, séché	1,949 20	....		1,949 20	....	....	....	....
Du nord n° 3, séché	14,219 50	....		14,219 50	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej	11,235 30	....	....	11,235 30	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	19,636-50	....	....	19,636-50	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej	23,170-30	....	....	23,170-30	....	....	....	....
N° 4, rej	5,477 50	....		5,477 50	....	....	....	....
N° 5, rej	....	470 00		470 00	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	268,686 10	....	9,973 30	278,659 40	....	1,063 20	9,973 30	11,036-50
N° 4, rej., germé	56,242 00	....	....	56,242 00	....	....	....	....
N° 5 rej., germé	2,428 20	....	....	2,428 20	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé de gravier	....	955-20	....	955-20	....	....	....	....
Du nord n° 1, carié	5,454 30	704 30	....	6,159 00	....		....	....
Du nord n° 2, carié	11,309 40	....	....	11,309 40	....		....	....
Du nord n° 3, carié	21,417-30	1,568-40	....	22,986-10	....	....	....	....
N° 4, carié	6,005 10	....	....	6,005 10	....	....	....	....
N° 5, carié	1,466 30	1,022 00	....	2,488 30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 1, cor	2,132 10	....	....	2,132 10	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, cor	10,515 40	....	....	10,515 40	24 10	....	....	24 10
S.C. du nord n° 3, cor	127,049 20	....	18,235 40	145,285 00	1,643 50	....	....	1,643 50
S.C. N° 4, cor	55,790 30	....	....	55,790 30	....	....	....	....
S.C. n° 5, cor	10,324 40	....	....	10,324 40	....	....	....	....
S.C. n° 6, cor	....	....	....	....	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor	6,835 40	....	....	6,835 40	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor	4,098 50	....	....	4,098 50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., germé	64,966 10	....	....	64,966 10	....	17,117 10	....	17,117 10
S.C. n° 4, rej., cor., germé	21,474 00	....	....	21,474 00	....	....	....	....
S.C. n° 5, rej., cor., germé	491 30	....	....	491 30	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, cor., carié	2,598 00	....	....	2,598 00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., cor., carié	507 30	....	....	507 30	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., cor., carié	1,019 00	....	....	1,019 00	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, rej., cor., carié, mêlé, échauf	....	1,067-00	....	1,067-00	....	....	....	....

S.C. du nord n° 3, rej., cor., carié, mêlé et échauf	192-30			192-30				
S.C. du nord n° 3, rej., cor., carié, germé, échauf., en échauf								
S.C. n° 6, cor., en échauf	149 00			149 00				
N° 1, condamné, cor., en échauf	404-10	952-50		1,357-00				
S.C. n° 2, condamné, cor., en échauf	497-30	85-40		583-10				
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	4,022 40			4,022 40				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf	1,331 50			1,331 50				
N° 4, rej., germé, mêlé et échauf	969 40			969-40				
N° 5, rej., en échauf	516 10			516 10				
Four., rej., mêlé et échauf	273 50			273 50				
N° 2, condamné	19 40			19 40				
R.H.A. n° 1	3,082 40			3,082 40				
Durum n° 1	1,096-10			1,096-10				
Durum n° 2	4,212 50			4,212 50	9,239 10			9,239-10
Durum n° 2, rej	2,429 20			2,429-20	6,509 40			6,509-40
Durum n° 1, carié	1,039-10			1,039 10				
Durum et de printemps	29,330-30			29,330-30				
Durum n° 3	8,869-10			8,869-10				
Autres	1,013 50			1,013 50				
Condamné, brûlé						4,600 00		4,600-00
Total	8,678,379 10	26,661 2[illegible]	183,832 [illegible]	8,888,873 00	8,355,121-10	40,013 50	230,181 20	8,625,316 20
Avoine—								
C. n° 2 de l'O	446,562 22			446,562-22	629,293-08	40,258-28		669,551-36
C. n° 3 de l'O	644,042-22			644,042 22	834,444 24	64,117 22		898,562 12
Four. n° 1, ex	62,520-00			62,520-00	86,325-00			86,325-00
Four. n° 1	100,316 26			100,316 26				
Four. n° 2	91,297 22			91,297 22	222,040 30	37,164 24		259,205 20
Rej	4,958 18			4,958 18				
S.C. n° 2, C. de l'O., cor	85,450-30			85,450-30				
S.C. C. n° 3 de l'O., cor	231,542 28			231,542 28				
S.C. four. n° 1, cor	41,044-14	2,013-28		43,058-08				
S.C. four. n° 2, cor	36,765-20	3,734-14		40,500-00				
S.C., rej., cor	8,860 20			8,860 20				
S.C. four. n° 1, cor., moisie	[illegible]			[illegible]				
S.C. rej., cor., mêlée, échauf., en échauf	— 2,072 32	[illegible]		[illegible]				
S.C., condamnée, cor., échauf., en échauf	726 26			726 26				
Rej., mêlée et échauf	5,688 18			5,688 18				
Avoine et folle avoine	58-08			58-08				
Total	1,760,001 32	8,118 18		[illegible]	1,772,103 2[illegible]	141,541 0[illegible]		1,913,645 00
Orge—								
C. n° 3 de l'ouest	137,627 20			137,627 20	206,782 00	2,625 00		209,407 00
C. n° 3 de l'O., séchée	1,317-14			1,317-14				
C. n° 4 de l'O	63,114 38			63,114 38	78,022 00	15,783 1[illegible]		93,805 22
C. n° 4 de l'O., séchée	1,316 12			1,316 12				

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé «Richardson» exploité par la Eastern Terminal Elevator Co., Ltd., à Port-Arthur au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités reçues transférées	Quantités reçues transférées par navires	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par les lacs	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités expédiées transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Orge—fin								
Fourragère	15,257-34			15,257-34	729-00			729-00
Rejetée	6,560-00			6,560-00				
S.C. C. nº 3 de l'O., cor	51,162-05			51,162-05				
S.C. C. nº 4 de l'O., cor	24,969-18			24,969-18				
S.C. four., cor	6,955-30			6,955-30	59-18			59-18
S.C. rej., cor	10,166-32			10,166-32				
S.C., rej., cor., mêlée et échauf	1,376-16			1,376-16				
C. nº 4 de l'O., rej., germé	1,655-20			1,655-20				
Orge et folle avoine	2,642-14			2,642-14				
Total	324,121-13			324,121-13	285,592-24	18,408-16		304,000-40
Lin—								
C. nº 1 du N.-O	61,302-34			61,302-34	212,791-05	4,151-04		216,942-09
C. nº 2 de l'O	12,943-38			12,943-38	7,811-53			7,811-53
C. nº 3 de l'O	2,575-10			2,575-10	7,807-15			7,807-15
S.C. C. nº 1 du N.-O	213-46			213-46	1,031-51			1,031-51
Cond., échauf	459-54			459-54				
C. nº 1, rej. du N.-O., mêlé et échauf	4-16	1,171-06		1,175-22				
Lin et blé brisé	414-06			414-06				
Total	77,913-36	1,171-06		79,084-42	229,442-12	4,151-04		233,593-16
Seigle—								
C. nº 1 de l'O	54,904-36			54,904-36	3,096-04			3,096-04
C. nº 2 de l'O	140,381-12			140,381-12	185,006-30			185,006-30
Rejeté	4,132-48			4,132-48				
C. nº 2 de l'O., rej	8,243-11			8,243-11				
S.C. C. nº 1 de l'O., cor., en échauf	1,565-30			1,565-30				
S.C. C. nº 2 de l'O., cor	1,816-44			1,816-44				
S.C. C. nº 2 de l'O., cor., en échauf	1,515-40			1,515-40				
S.C. rej., cor	3,862-08			3,862-08				
S.C. C. nº 2 de l'O., rej., cor	1,281-34			1,281-34				
Total	217,703-39			217,703-39	188,102-34			188,102-34

APPENDICE No 3

	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—								
N° 1	213,900	240,340	......	454,240	......	......	......	......
N° 2	18,870	9,880	......	28,750	......	......	......	......
N° 3	106,710	69,750	......	176,440	......	......	......	......
N° 4	262,820	......	......	262,820	......	......	......	......
S.C. n° 1, cor	......	30,180	......	30,180	......	......	......	......
S.C. n° 4, cor	28,640	......	......	28,640	......	......	......	......
N° 2, rej., mêlé et échauf	80,770	......	......	80,770	......	......	......	......
Blé et seigle	182,110	210,490	......	392,600	......	......	......	......
Blé, avoine et orge	17,080	206,510	......	223,590	......	......	......	......
Blé, seigle et orge	......	22,900	......	22,900	......	......	......	......
S.C., blé, avoine et seigle	92,010	......	......	92,010	......	......	......	......
Autres	......	271,920	......	271,920	......	......	......	......
N° 3, rej	9,070	......	......	9,070	......	......	......	......
Total	1,011,980	1,061,950	......	2,073,930	......	......	......	......
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Maïs	375,884-05	39,398-02 [illegible]	......	415,282-08	97,338-12	317,035-54	......	414,374-10
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Criblures d'élévateur	111,060	419,140		528,200	5,144,590	4,272,920	60,000	9,477,510
Criblures types renettoyées	......		......		......	60,000	......	60,000
Grosses criblures	62,970	2,271,150		2,334,120	340,000	4,166,450	60,000	4,566,450

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé numéro 2, exploité par la Saskatchewan Co-Operative Elevator Company, Limited, à Port-Arthur au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités trans-férées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités trans-férées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets.
Blé—							
Du nord n° 1	134,428-40	....	134,428-40	130,950-10	....	....	130,950-10
Du nord n° 2	1,848,832-50	....	1,848,832-50	2,363,810-10	172,100-00	2,927-20	2,538,838-00
Du nord n° 2, séché	1,269-40	....	1,269-40	....	....	....	....
Du nord n° 3	2,310,328-20	....	2,310,328-20	2,360,117-00	66,866-40	11,933-50	2,438,917-30
N° 4	683,231-20	....	683,231-20	[illegible]	45,000-00	12,746-20	377,072-10
N° 5	211,788-10	....	211,788-10	85,015-40	10,000-00	68,538-40	163,582-20
N° 6	45,794-00	....	45,794-00	....	3,133-20	....	3,133-20
Fourrager	9,882-10	....	9,882-10	....	....	5,463-00	5,463-00
Du nord n° 1, rej	7,034-10	....	7,034-10	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej	8,674-20	....	8,674-20	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej	17,317-40	1,619-30	18,937-10	....	....	....	....
N° 4, rej	3,851-00	....	3,851-00	....	....	....	....
N° 5, rej	2,351-40	....	2,351-40	....	....	....	....
Du nord n° 3, rej., germé	265,798-30	....	265,798-30	82,368-40	20,266-40	10,945-20	113,580-40
N° 4, rej., germé	25,819-40	....	25,819-40	....	....	....	....
N° 5, rej., germé	1,087-10	....	1,087-10	....	....	....	....
N° 5, rej., mêlé et brulé	1,508-00	....	1,508-00	....	....	....	....
Du nord, n° 1, carié	1,400-00	....	1,400-00	....	....	....	....
Du nord n° 2, carié	1,062-40	....	1,062-40	....	....	....	....
S.C. Du nord n° 1, coriace	3,870-20	....	3,870-20	....	....	....	....
S.C. du nord n° 2, coriace	13,371-50	....	13,371-50	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	77,516-40	....	77,516-40	16,228-00	6,200-00	....	22,428-00
S.C. n° 4, coriace	43,530-20	....	43,530-20	....	....	15,000-00	15,000-00
S.C. n° 5, coriace	12,815-40	....	12,815-40	....	....	....	....
S.C. n° 6, coriace	6,100-40	....	6,100-40	....	....	8,534-50	8,534-50
S.C. fourrager, coriace	4,132-40	....	4,132-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, coriace	1,396-30	....	1,396-30	....	....	....	....
S.C. n° 4, rej., coriace	1,091-50	....	1,091-50	....	....	....	....
S.C. n° 5, rej., coriace	1,011-40	....	1,011-40	....	....	....	....
S.C. du nord n° 3, rej., coriace B. Ptd	94,432-40	....	94,432-40	55,189-30	9,000-00	15,243-00	79,432-30
S.C. n° 4, rej., coriace, germé	18,998-10	....	18,998-10	....	....	....	....
S.C. n° 5, rej., germé	1,102-50	....	1,102-50	....	....	....	....
Du nord n° 1, rej., mêlé et échauf	1,495-10	....	1,495-10	....	....	....	....
Du nord n° 2, rej., mêlé et échauf	....	1,513-20	1,513-20	....	....	....	....
Durum et de printemps	2,716-30	....	2,716-30	....	....	....	....
Total	5,865,073-30	3,132-50	5,868,206-20	5,383,003-30	332,566-40	181,362-20	5,896,932-30

APPENDICE No 3

Avoine—							
C. n° 2 de l'ouest	15,385-30	....	15,385-30	....	15,504-24	2,338-28	17,843-18
C. n° 3 de l'ouest	69,835-20	....	69,835-20	....	7,400-00	....	7,400-00
Fourragère n° 1	22,422-32	....	22,422-32	....	....	982-02	982-02
Fourragère n° 2	20,666-26	....	20,666-26	57,480-28	73,389-18	6,487-32	137,358-10
S.C. C. n° 2 de l'ouest, coriace	21,765-30	....	21,765-30	....	23,800-00	....	23,800-00
S.C. n° 3 C. de l'ouest, coriace	66,966-06	....	66,966-06	....	15,823-18	....	15,823-18
S.C. fourragère n° 1, coriace	17,676-26	....	17,676-26	....	3,882-12	....	3,882-12
S.C. fourragère n° 2, coriace	8,248-18	....	8,248-18	....	40,000-00	38,747-02	78,747-02
Avoine et folle avoine	135-20	....	135-20	....	....	....	....
Total	243,104-04	....	243,104-04	57,480-28	179,800-04	48,555-30	285,835-28
Lin—							
C. n° 3 de l'ouest	37-27	....	37-27	....	....	....	....
Lin et blé brisé	40-09	....	40-09	....	....	....	....
Total	77-36	....	77-36	....	....	....	....
	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes	Liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	150,870	....	150,870	....	....	....	....
N° 2	....	70,780	70,780	....	....	....	....
Blé et seigle	143,690	....	143,690	....	....	....	....
Echantillon	....	105,100	105,100	....	....	....	....
Total	294,560	175,880	470,440	....	....	....	....
Criblures d'élévateur	116,400	2,174,340	2,290,740	1,279,790	1,778,000	1,393,480	4,451,270
Criblures types renettoyées	....	....	....	80,000	140,000	....	220,000
Grosses criblures	....	241,760	241,760	42,600	249,750	66,000	358,350

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé, exploité par la Thunder Bay Terminal Elevator Co., Ltd., à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Blé—							
Dur n° 1	55,261-40		55,261-40		1,100-00		1,100-00
Du nord n° 1	2,045,306-30		2,045,306-30	3,245,356-10	3,359-50		3,248,716-00
Du nord n° 2	1,962,401-10		1,962,401-10	1,377,618-20	3,000-00		1,380,618-20
Du nord n° 3	1,649,661-50		1,649,661-50	2,085,409-50	21,457-20	1,534-10	2,108,401-20
N° 4	385,867-50		385,867-50	136,677-50	6,766-40	16,222-00	159,666-30
N° 5	71,046-00		71,046-00	13,173-40	1,450-00	2,200-00	16,823-40
N° 6	24,701-30		24,701-30				
Fourrager	4,801-20		4,801-20				
Du nord n° 2, séché	2,873-30		2,873-30				
Du nord n° 3, séché	6,346-20		6,346-20				
Du nord n°1, rej.	20,750-20		20,750-20				
Du nord n° 2, rej.	36,200-10		36,200-10	4,354-40		3,982-10	8,336-50
Du nord n° 3, rej.	49,346-20		49,346-20	21,019-00		9,571-00	30,590-00
N° 4, rej.	16,522-50		16,522-50			521-40	521-40
N° 5, rej.	4,197-40		4,197-40				
Du nord n° 3, rej., germé	506,698-40	71,368-20	578,067-00	287,552-10			287,552-10
N° 4, rej., germé	30,092-10	900-30	30,992-40				
N° 5, rej., germé	2,243-30		2,243-30				
N° 5, rej., mêlé de pétrole	1,091-00		1,091-00				
Du nord n° 1, carié	2,172-10		2,172-10				
Du nord, n° 2, carié	985-10		985-10				
Du nord n° 3, carié	1,614-00		1,614-00				
N° 4, carié						1,039-50	1,039-50
S.C. du nord n° 1, coriace	2,461-10		2,461-10				
S.C. du nord n° 2, coriace	16,987-30		16,987-30				
S.C. du nord n° 3, coriace	103,865-50		103,865-50	1,967-20		1,282-10	3,249-30
S.C. n° 4, coriace	101,106-30		101,106-30				
S.C. n° 5, coriace	20,672-30		20,672-30				
S.C. n° 6, coriace	6,018-10		6,018-10				
S.C. fourrager coriace	250-20		250-20				
S.C. du nord n° 2, rej., coriace	1,128-40		1,128-40				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace	4,667-40		4,667-40				
S.C. n° 4, rej., coriace	4,747-30		4,747-30				
S.C. n° 5, rej. coriace	1,250-50		1,250-50				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé	148,904-00		148,904-00				
S.C. n° 4, rej., germé	27,140-10		27,140-10				
S.C. n° 5, rej., germé	1,292-00		1,292-00				
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, mêlé de charbon	1,426-40		1,426-40				
Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf.	267-30		267-30		3,000-00		3,000-00

Du nord n° 3 germé, rej., mêlé, échauf. et en échauf.	1,028-30	....	1,028-30	....	....	....	....
Rej. n° 6, mêlé et échauf.	269-00	....	269-00	....	....	....	....
N° 2, cond.	774-30	....	774-30	774-30	....	....	774-30
Autres	5,009-40	....	5,009-40	....	....	....	....
Durum n° 1	5,206-30	....	5,206-30	8,084-20	....	....	8,084-20
Durum n° 2	11,432-00	....	11,432-00	14,180-50	....	....	14,180-50
Durum n° 3	10,146-40	....	10,146-40	15,152-20	....	....	15,152-20
Durum n° 4	3,368-00	....	3,368-00	1,975-50	....	....	1,975-50
Durum n° 1, rej.	396-40	....	396-40	....	....	....	....
Durum n° 3, rej.	1,037-00	....	1,037-00	1,037-30	....	....	1,037-30
Durum et de printemps	2,090-20	....	2,090-20	....	....	....	....
Total	7,363,130-30	72,268-50	7,435,399-20	7,214,333-50	40,133-50	36,353-00	7,290,820-40
Avoine—							
N° 1 C. de l'ouest	1,690-10	....	1,690-10	....	....	....	....
C. n° 2 de l'ouest	358,747-22	....	358,747-22	675,726-07	39,814-24	2,000-00	717,540-31
C. n° 3 de l'ouest	431,056-04	....	431,056-04	510,426-00	95,429-14	....	605,855-14
Fourragère n° 1, extra	75,725-30	....	75,725-30	70,721-16	....	2,428-28	73,150-10
Fourragère n° 1	172,095-20	....	172,095-30	71,539-30	39,235-10	....	110,776-06
Fourragère n° 2	142,814-14	....	142,814-14	324,108-32	15,638-08	1,941-06	341,688-12
Rejetée	1,616-06	....	1,616-06	....	....	....	....
S.C. C. n° 2, de l'ouest, coriace	148,222-22	....	148,222-22	43,953-20	43,117-22	....	87,071-08
S.C. C. n° 3 de l'ouest	675,442-22	....	675,442-22	484,378-09	78,652-32	2,194-04	565,225-11
S.C. fourragère n° 1, coriace	15,688-18	....	15,688-18	6,578-09	....	....	6,578-08
S.C. fourragère n° 1, coriace	143,255-04	....	143,255-04	26,806-10	9,629-14	1,723-18	38,159-08
S.C. n° 2, coriace	62,197-02	....	62,197-02	1,457-10	13,541-06	....	14,998-16
S.C. rej., coriace	1,835-10	....	1,835-10	....	....	....	....
S.C. rej., coriace, mêlée et échauf.	1,711-06	....	1,711-06	....	....	....	....
Rej., mêlée et échauf.	5,742-20	....	5,742-20	....	....	1,837-02	1,837-02
Total	2,237,841-10	....	2,237,841-10	2,215,696-06	335,058-28	12,124-24	2,562,879-24
Orge—							
C. n° 3 de l'ouest	253,205-20	....	253,205-20	343,369-11	8,849-18	....	352,218-29
C. n° 3 de l'ouest, séché	2,335-30	....	2,335-30	....	....	....	....
C. n° 4 de l'ouest	110,506-12	....	110,506-12	136,138-46	1,764-18	....	137,903-16
C. n° 4 de l'ouest, séché	7,248-24	....	7,248-24	....	....	....	....
Fourragère	31,721-32	....	31,721-32	29,944-28	....	....	29,944-28
Rejetée	20,979-08	....	20,979-08	36,229-28	....	....	36,229-28
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	76,044-18	....	76,044-18	20,229-40	....	....	20,229-40
S.C. C. n° 4, de l'ouest, coriace	29,330-30	....	29,330-30	4,848-06	....	....	4,848-06
S.C. fourragère, coriace	11,400-00	....	11,400-00	2,766-12	....	....	2,766-12
S.C. rej., coriace	12,388-16	....	12,388-16	3,853-26	....	....	3,853-26
Autres	978-46	....	978-46	....	....	....	....
Total	556,138-44	....	556,138-44	577,380-05	10,613-36	....	587,993-41

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain reçu et expédié à l'élévateur terminus privé, exploité par la Thunder Bay Terminal Elevator Company, Limited, à Port-Arthur, au cours de l'année de récolte 1921-22 (1er septembre 1921 au 31 août 1922 inclusivement)

Classe	Quantités reçues de l'Ouest	Quantités transférées	Quantités totales reçues	Quantités expédiées par navires	Quantités expédiées par ch. de fer	Quantités transférées	Quantités totales expédiées
	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets	Boiss. nets
Lin—							
C. n° 1 du N.-O.	36,255-49	....	36,255-49	139,200-17	....	....	139,200-17
C. n° 2 de l'ouest	5,456-36	....	5,456-36	3,042-00	....	....	3,042-00
C. n° 3 de l'ouest	227-26	....	227-26	....	....	....	....
Rejeté	....	....	....	154-48	....	....	154-48
Rejeté, échauf.	....	....	....	1,474-34	....	....	1,474-34
Condamné	....	....	....	151-32	....	....	151-32
Lin et blé brisé	345-24	315 00	660-24	....	2,163-02	....	2,163-02
Total	42,285-23	315 00	42,600-23	144,023 19	2,163-02	....	146,186-21
Seigle—							
C. n° 2 de l'ouest, rej.	22-08	....	22-08	....	....	....	....
	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes	liv. nettes
Grain mêlé—							
N° 1	151,280	....	151,280	....	....	....	....
N° 2	76,650	....	76,650	....	....	....	....
N° 3	140,110	....	140,110	....	....	....	....
S.C. n° 1, coriace	13,120	....	13,120	....	....	....	....
S.C. n° 2, coriace	27,530	....	27,530	....	....	....	....
S.C. n° 3, coriace	27,990	....	27,990	....	....	....	....
S.C. n° 4, coriace	69,650	....	69,650	....	....	....	....
Blé et orge	39,500	....	39,500	....	....	....	....
Blé et seigle	1,320	....	1,320	....	....	....	....
Orge et folle avoine	71,500	....	71,500	....	....	....	....
Total	618,650	....	618,650	....	....	....	....
Criblures d'élévateur	....	201,960	201,960	1,720 000	838,900	335,000	2,893,900
Criblures types renettoyées	....	....	....	200,000	60,000	....	260,000
Grosses criblures	171,920	59,750	231,670	59,750	206,000	70,500	336,250

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché par l'Eastern Terminal Elevator Co., Ltd., à l'élévateur terminus privé «Richardson» au cours de l'année de récolte 1920-21

Classes	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 1, humide	1,024-30	93-00	931-30	Du nord n° 1, séché.
S.C. du nord n° 2, humide	23,980-30	2,140-50	21,839-40	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 3, humide	49,970-20	4,407-30	45,562-50	Du nord n° 3.
S.C. n° 4, humide	8,955-20	807-30	8,147-50	N° 4.
S.C. n° 5, humide	1,867-30	165-00	1,702-30	N° 5.
S.C. n° 6, humide	1,319-00	119-50	1,199-10	N° 6.
S.C. four., humide	1,020-20	88-30	931-50	Fourrager.
Du nord n° 3, hum., carié	466-50	40-20	426-30	Du nord n° 3, carié.
S.C. n° 4, cor., carié	719-40	31-50	687-50	N° 4, carié.
S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé	997-40	88-00	909-40	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. du nord n° 3, rej., humide, mêlé et échauf	752-10	68-00	684-10	Du nord n° 3, rej., mêlé et échauf.
S.C. n° 1, cond., hum., en échauf	494-00	22-30	471-30	N° 1, condamné.
S.C. n° 2, cond., hum., en échauf	396-30	16-10	380-20	N° 2, condamné.
Total	91,964-20	8,089-00	83,875-20	
Avoine—				
S.C. C. n° 2 de l'O., hum	2,197-02	188-28	2,008-08	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., hum	10,388-18	898-18	9,490-00	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., hum., en échauf	2,789-14	120-20	2,668-28	C. n° 3 de l'O.
S.C. four. n° 1, humide	6,639-04	570-30	6,068-08	Fourragère n° 1.
S.C. four. n° 1, cor., en échauf	3,896-06	173-08	3,722-32	Fourragère n° 1.
S.C. four. n° 2, humide	3,573-28	306-26	3,267-02	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, cor., en échauf	5,212-02	223-28	5,018-08	Fourragère n° 2.
S.C., rej., cor., mêlée et échauf	1,876-16	85-30	1,790-20	Rej., mêlée et échauf.
Total	36,602-22	2,568-18	34,034-04	
Orge—				
S.C. n° 4 de l'O., cor., en échauf	1,713-36	74-38	1,638-46	C. n° 4 de l'O.
S.C. four., hum	3,432-34	296-22	3,136-12	Fourragère.
S.C. four., cor., en échauf	1,146-42	50-10	1,096-32	Fourragère.
S.C., rej., cor., mêlée, échauf., et en échauf	918-26	41-42	876-32	Rej., mêlée et échauf.
S.C. cond., cor., échauf., et en échauf	593-46	56-02	537-44	Cond., échauf.
Total	7,805-40	519-18	7,286-22	
Lin—				
S.C. C. n° 1 du N.-O., humide	3,432-22	369-16	3,063-06	C. n° 1 du N.-O.
S.C. C. n° 2 de l'O., cor	419-17	19-46	399-27	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., hum	71-05	7-18	63-43	C. n° 2 de l'O.
C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	620-05	30-50	589-11	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. de l'O., rej., échauf., et en échauf	472-18	32-18	440-00	C. n° 2 de l'O., rej., mêlé et échauf.
S.C., rej., cor., mêlé, échauf et en échauf	12-33	30	12-03	Rej., mêlé et échauf.
S.C., rej., cor., en échauf	47-38	2-48	44-46	Rejeté.
Total	5,075-26	463-02	4,612-24	
	Liv. séchée	Liv.	Liv. nettes	
Grain mêlé—				
S.C. n° 3, rej., mêlé, échauf	12,200	520	11,680	N° 3, mêlé et échauf.
S.C. n° 4, humide	41,390	3,560	37,830	N° 4.
Total	53,590	4,080	49,510	

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

Relevé, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché à l'élévateur terminus privé «Numéro 2» de la Saskatchewan Co-Operative, au cours de l'année de récolte 1920–21.

Classes	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 2, humide........	37,008–10	2,572–00	34,436–10	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 3, cor............	26,057–40	1,723–10	24,334–30	Du nord n° 3.
S.C. du nord n° 3, humide........	24,481–20	1,925–50	22,555–30	Du nord n° 3.
S.C. n° 4, cor....................	8,589–00	280–00	8,309–00	N° 4.
S.C. n° 4, humide................	7,728–50	613–20	7,115–30	N° 4.
S.C. n° 5, humide................	295–40	25–10	270–30	N° 5.
S.C. du nord n° 3, rej., hum......	1,036–20	72–30	963–50	Du nord n° 3, rej.
S.C. n° 4, humide................	1,166–10	93–20	1,072–50	N° 4, rejeté.
S.C. du nord n° 3, rej., humide, germé..........................	3,052–50	228–10	2,824–40	Du nord n° 3, rej., germé.
Total........................	109,416–00	7,533–30	101,882–30	
Avoine—				
S.C. four. n° 2, cor..............	2,052–32	97–22	1,955–10	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, humide...........	5,625–20	530–20	5,095–00	Fourragère n° 2.
S.C., rej., cor....................	824–14	37–02	787–12	Rejetée.
Total........................	8,502–32	665–10	7,837–22	

APPENDICE No 3

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché à l'élévateur terminus privé «Thunder Bay», au cours de l'année de récolte 1920-21.

Classes	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 1, humide........	1,070–50	88–50	982–00	Du nord n° 1, séché.
S.C. du nord n° 2, humide........	19,196 30	1,558–40	17,637–50	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 3, humide........	67,617–00	5,431–10	62,185–50	Du nord n° 3.
S.C. du nord n° 3, cor., en échauf.	1,635–10	76–10	1,559–00	Du nord n° 3.
S.C. du nord n° 3, humide........	1,535–40	122–50	1,412–50	Du nord n° 3.
S.C. n° 4, humide................	20,574–20	1,638–50	18,935–30	N° 4.
S.C. n° 4, humide, en échauf......	18–40	1–20	17–20	N° 4.
S.C. n° 5, humide................	3,824–00	319–20	3,504–40	N° 5.
S.C. rej., n° 1, humide, mêlé de sable et de gravier.............	758–00	56–50	701–10	Du nord n° 1, rej., mêlé de sable et de gravier.
S.C. du nord n° 2, rej., cor., échauf et en échauf...................	366–00	14–00	352–00	Du nord n° 2, rej., échauf.
S.C. du nord n° 3, rej., humide...	260–20	21–50	238–30	Du nord n° 3, rejeté.
S.C. du nord n° 3, rej., cor., échauf et en échauf...................	1,743–20	78–40	1,664–40	Du nord n° 3, rej., échauf.
S.C. n° 3, rej., humide, germé....	4,677–50	379–50	4,298–00	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. n° 4, rej., hum., germé	230 30	17 30	213 00	N° 1, rej., germé
S.C. n° 4, rej., cor., échauf. et en échauf.......................	596–10	48–00	548–10	N° 4, rej., échauf.
S.C. n° 1, cond., cor., échauf. et en échauf.......................	2,624–30	217–40	2,406–50	N° 1, cond., échauf.
S.C. n° 2, cond., cor., mêlé, échauf et en échauf..................	1,200–10	59–00	1,141–10	N° 2, cond., échauf.
S.C. n° 2, cond., cor., en échauf., échauf.......................	156–30	7–00	149–30	N° 2, cond., échauf.
Total......................	128,085–30	10,137–30	117,948–00	
Avoine—				
S.C. C. n° 2 de l'O., cor..........	10,000–00	300–00	9,700–00	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., humide......	12,774–24	1,049–32	11,724–26	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., hum., en échauf.......................	7,317–02	526–16	6,790–20	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., cor., en échauf.......................	14,757–22	668–28	14,088–28	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., hum.........	24,521–16	2,007–02	22,514–14	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., cor..........	41,950–00	1,250–00	40,700–00	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	19,300–10	871–06	18,429–04	C. n° 3 de l'O.
S.C. four. n° 1, ex., humide.......	3,645–20	297–22	3,347–32	Fourragère n° 1, ex.
S.C. four. n° 1, ex., humide, en échauf.......................	2,070–20	166–26	1,903–28	Fourragère n° 1, ex.
S.C. four. n° 1, ex., cor., en échauf.	6,020–00	266–26	5,753–08	Fourragère n° 1, ex.
S.C. four. n° 1, cor..............	28,480–10	953–28	27,526–16	Fourragère n° 1.
S.C. four. n° 1, cor., en échauf....	10,992–32	493–18	10,499–14	Fourragère n° 1.
S.C. four. n° 1, hum., en échauf. .	14,199 14	1,157–12	13,042 02	Fourragère n° 1.
S.C. four. n° 2, cor..............	20,000 00	600 00	19,400 00	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, cor., en échauf...	8,301 16	362 02	7,939 14	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, humide...........	15,520 20	1,265 28	14,154 26	Fourragère n° 2.
S.C., rejetée, humide............	5,500-00	445–30	5,054–04	Rejetée.
S.C. rej., humide, mêlée et échauf	2,720–30	219–14	2,501–16	Rej., échauf.
S.C. rej., cor., échauf., et en échauf.......................	11,850–10	535–20	11,314–24	Rej., échauf.
S.C. rej., humide, échauf. et en échauf.......................	3,957–12	333–28	3,623–18	Rej., échauf.
S.C. cond., humide, échauf. et en échauf.......................	1,767–22	139-04	1,628-18	Cond., échauf.
S.C. cond., cor., échauf..........	1,303–28	63–08	1,240–20	Cond., échauf.
S.C. cond., cor., échauf. et en échauf.......................	1,804–24	81-06	1,723–18	Cond., échauf.
Total......................	268,656–26	14,055–16	254,601–10	
Orge—				
S.C. C. n° 3 de l'O., hum.........	1,563–26	129–38	1,433–36	C. n° 3, séchée.
S.C. C. n° 3 de l'O., cor..........	8,342–34	429–40	7,912–42	C. n° 3, séchée.
S.C. C. n° 4 de l'O., hum.........	2,908–46	235–00	2,673–46	C. n° 4 de l'O., séchée.

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché à l'élévateur terminus privé «Thunder Bay », au cours de l'année de récolte 1920-21—*Fin.*

Classes	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Orge—fin.				
S.C. C. n° 4 de l'O., cor..........	31,787-40	1,391-40	30,396-00	C. n° 4 de l'O., séchée.
S.C. C. n° 4 de l'O., humide, en échauf..........................	484-28	40-10	444-18	C. n° 4 de l'O., séchée.
S.C. C. n° 4 de l'O., cor., en échauf	5,066-02	217-24	4,848-26	C. n° 4 de l'O., séchée.
S.C. rej., hum., en échauf........	1,508-16	125-10	1,383-06	Rejetée.
S.C. rejetée, cor.................	697-14	54-18	642-44	Rejetée.
S.C. rejetée, cor., en échauf......	939-28	42-14	897-14	Rejetée.
S.C. rejetée, cor., échauf.........	761-22	34-08	727-14	Rej., échauf.
S.C. rej., cor., échauf. et en échauf	299-08	13-26	285-30	Rej., échauffée.
S.C. rej., humide, échauf. et en échauf..........................	2,246-12	162-34	2,083-26	Rej., échauffée.
S.C. four., cor...................	1,831-12	144-38	1,686-22	Fourragère.
S.C. four., humide...............	6,738-26	552-34	6,185-40	Fourragère.
S.C. four., cor., en échauf........	1,679-18	75-20	1,603-46	Fourragère.
Total......................	66,854-44	3,649-18	63,205-26	
Lin—				
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor........	6,124-49	266-36	5,858-13	C. n° 1 du N.-O.
C. n° 1 du N.-O., humide........	2,173-40	179-52	1,993-44	C. n° 1 du N.-O.
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor., en échauf..........................	4,481-08	199-26	4,281-38	C. n° 1 du N.-O.
S.C. C. n° 1 du N.-O., cor., échauf. et en échauf....................	2,834-54	138-42	2,696-12	C. n° 1 du N.-O., échauf.
S.C. C. n° 1 du No.-O., rej., cor. et en échauf....................	996-00	84-04	911-52	C. n° 1 du N.-O., rej., échauf.
S.C. C. n° 2 de l'O., cor..........	1,447-27	70-20	1,377-07	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., cor., en échauf	3,809-26	202-16	3,607-10	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 2 de l'O., cor., en échauf	169-22	6-48	162-30	C. n° 2 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., cor..........	3,169-16	133-10	3,036-06	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., humide......	509-40	33-24	476-16	C. n° 3 de l'O.
S.C. C. n° 3 de l'O., cor., en échauf	1,171-34	52-08	1,119-26	C. n° 3 de l'O.
S.C. cond., cor., en échauf........	763-24	32-24	731-00	Condamné, échauf.
S.C. cond., hum., échauf..........	164-42	13-10	151-32	Condamné, échauf.
Rej., échauf. et en échauf., mêlé de blé brisé....................	33-20	2-30	30-46	Lin et blé brisé.
Total......................	27,849-10	1,415-14	26,433-52	
	Liv.	Liv.	Liv.	
Grain mêlé—				
S.C. n° 2, humide................	69,270	5,610	63,660	N° 2.
S.C. n° 3, coriace................	830	30	800	N° 3.
Total......................	70,100	6,640	64,460	

APPENDICE No 3

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché par l'Eastern Terminal Elevator Co., Ltd., à l'élévateur terminus privé "Richardson" au cours de l'année de récolte 1921-22

Classe	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 2, hum.	2,137-20	187-50	1,949-20	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 3, hum.	28,858-50	2,581-10	26,277-40	Du nord n° 3.
S.C. n° 4, hum.	14,800 00	1,298-20	13,581-40	N° 4.
S.C. n° 5, hum.	896-00	86-40	809-20	N° 5.
S.C. n° 6, hum.	1,222 10	104-50	1,117-20	N° 6.
S.C. n° 6, cor., en échauf.	362-20	15-30	346-50	N 6.
S.C. du nord n° 3, hum., carié.	1,124-40	103-50	1,020-50	Du nord n° 3, carié.
S.C. n° 4, rej., hum.	958-20	84-10	874-10	N° 4, rej.
Du nord n° 3, rej., hum., germé.	7,107-20	645-00	7,462-20	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé et en échauf.	893-40	78-10	815-30	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. n° 4, rej., hum., germé.	2,993-20	266-10	2,727-10	N° 4, rej., germé.
S.C. n° 4, rej., hum., germé, rej., mêlé, échauf. en échauf.	1,063-00	93-20	969-40	N° 4, germé, rej., mêlé et échauf.
S.C. n° 5, rej., échauf. et en échauf.	510-40	24-30	516-10	N° 5, rej., échauf.
S.C. four., rej., hum., mêlé et échauf.	300-00	26-10	273-50	Fourr. rej., mêlé et échauf.
S.C. n° 1, condamné, hum. en échauf.	1,067-00	91-30	975-30	N° 1, condamné.
S.C. n° 1, cond., coriace, échauf. et en échauf.	101-10	17-30	[illegible]-10	N° 1, condamné, [illegible]
S.C. n° 2, hum., condamné.	21-20	1-40	19-40	N° 2 condamné.
Total	64,830 00	5,703-20	59,123-40	
Avoine—				
S.C. n° 2 de l'ouest, hum.	1,764-01	152-22	1,611-[illegible]	[illegible] de l'ouest.
S.C. C. n° 3 de l'ouest, hum.	28,001-16	2,439-14	25,562-02	C. n° 3 de l'ouest.
S.C. C. n° 3 de l'ouest, coriace	5,310 00	162-22	[illegible]	[illegible]
C. n° 3 de l'ouest, cor., mêlée en échauf.	2,797-12	124-04	2,673-08	C. n° 3 de l'ouest.
S.C. fourragère n° 1, hum.	6,912-22	606-16	6,306-06	Fourragère n° 1.
S.C. Fourragère n° 2, hum.	16,536-26	1,442-32	15,093-28	Flurragère n° 2.
S.C. rej., cor., échauf. en échauf.	3,677-02	155-10	3,521-26	Rej., échauf.
Total	64,999-14	5,383-18	59,615-30	
Orge—				
C. n° 2 de l'ouest, humide	2,715-40	245 00	2,470-40	C. n° 3 de l'ouest, séchée.
C. n° 4 de l'ouest, cor., en échauf.	1,404-08	62 01	1,342 01	N° 1 de l'ouest.
C. S. C. n° 4 de l'ouest, humide.	6,074-38	532-34	5,542-04	C. n° 4 de l'ouest, séchée.
S.C. C. n° 4 de l'ouest, rej., hum. germée.	1,818-06	162-34	1,655-20	C. n° 4 de l'ouest, rej., germée.
S.C. rej., humide.	1,325-40	116-22	1,209-18	Rejetée.
S.C. rej., cor., mêlée, échauf et en échauf.	938-46	82-04	856-42	Rej., échauf.
S.C. cor., C. n° 3 de l'ouest, mêlée en échauf.	56-22	4-46	51-24	C. n° 3 de l'ouest.
Total	14,334-08	1,206-00	13,128-00	
Lin—				
S.C. cond. hum., en échauf.	510-18	50-20	459-54	Condamné, échauf.
Seigle—				
S.C. humide C. n° 2 de l'ouest, en échauf.	518-02	47-28	470-30	C. n° 2 de l'ouest.
S.C. cor. C. n° 2 de l'ouest, mêlé en échauf.	1,484-46	68-12	1,416-34	C. n° 3 de l'ouest.
S.C. rej., mêlé en échauf.	1,263-32	110-30	1,153-20	Rejeté.
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., hum.	13-02	1-14	11-44	C. n° 2 de l'ouest, rej.
S.C. C. n° 2 de l'ouest, rej., coriace mêlé échauf.	238-34	15-40	222-50	N° 2 de l'ouest, rej., mêlé, en échauf.
Total	3,518-04	243-12	3,274-48	
Grain mêlé—	liv.	liv.	liv.	
S.C. n° 1, humide.	75,680	6,670	69,010	N° 1.
S.C. n° 3, cor., en échauf.	44,090	3,790	40,300	N° 3.
S.C. n° 4, humide.	128,760	11,720	117,040	N° 4.
S.C. n° 3, rej., hum., mêlé, échauf. et en échauf.	9,930	860	9,070	N° 3, rej., mêlé et échauf.
Total	258,460	23,040	235,42 0	

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché à l'élévateur terminus privé "Numéro 2" de la Saskatchewan Co-Operative, au cours de l'année de récolte 1921-22.

Classe	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 2, humide........	1,380-00	110-20	1,269-40	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 3, humide........	2,518-00	219-30	2,298-30	Du nord n° 3.
Total..................	3,898-00	329-50	3,568-10	
Avoine—				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide...	4,074-14	295-10	3,779-04	C. n° 3 de l'ouest..
S.C. fourragère n° 1, humide.....	3,600-30	312-32	3,287-32	Fourragère n° 1.
Total..................	7,675-10	608-08	7,067-02	

APPENDICE No 3

COMMISSION DES GRAINS DU CANADA

RELEVÉ, par classe, des quantités de chaque sorte de grain séché à l'élévateur terminus privé "Thunder Bay", au cours de l'année de récolte 1921-22

Classe	Boisseaux séchés	Perte	Boisseaux nets	Nouvelle classe
Blé—				
S.C. du nord n° 3, rej., humide...	1,034-10	86-50	947-20	Du nord n° 3, rej.
S.C. du nord n° 2, hum	3,142-00	268-30	2,873-30	Du nord n° 2, séché.
S.C. du nord n° 2, cor............	1,195-20	56-50	1,138-30	Du nord n° 2.
S.C. du nord n° 3, hum...........	4,434-40	1,197-10	13,237-30	Du nord n° 2.
S.C. du nord n° 3, cor............	1,001-50	47-40	954-10	Du nord n° 3.
S.C. n° 4, hum....................	22,527-40	1,908-10	20,619-30	N° 4.
S.C. n° 4, cor., en échauf..........	1,584-30	71-20	1,513-10	N° 4.
S.C. n° 5, hum....................	7,517-40	630-50	6,886-50	N° 5.
S.C. n° 6, hum....................	2,325-00	195-20	2,129-40	N° 6.
S.C. du nord n° 3, hum., 4 germé.	14,568-40	1,238-10	13,330-30	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. du nord n° 3, rej., coriace, germé et en échauf................	2,541-30	114-30	2,427-10	Du nord n° 3, rej., germé.
S.C. n° 4, rej., hum...............	3,971-40	331-20	3,640-20	N° 4, rej.
S.C. n° 4, rej., hum., germé......	1,652-30	113-30	1,539-00	N° 4, rej., germé.
S.C. n° 4, rej., cor., germé, rej., mêlé et échauf.................	1,122-50	94-20	1,028-30	N° 4, germé, tej., mêlé et échauf.
S.C. n° 6, rej., cor., échauf. et en échauf.......................	282-50	13-50	269-00	N° 6, échauf.
S.C. n° 2 cond. hum., en échauf...	253-10	21-40	231-30	N° 2 condamné.
S.C. n° 2, cond. cor., en échauf....	567-40	24-40	543-00	N° 2 condamné.
Total..................	80,003-50	6,427-10	73,576-40	
Avoine—				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide..	6,006-26	501-24	[illegible]	[illegible]
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide....	95,760-30	7,906-14	87,854-14	C. n° 3 de l'ouest.
S.C. C. n° 3, cor., en échauf. ..	3,776-26	169-01	[illegible]	[illegible]
S.C. four. n° 1, humide	[illegible]	3,228-08	[illegible]	[illegible]
S.C. four. n° 2, hum., en échauf...	3,607-22	305-10	3,302-12	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, cor., en échauf.....	1,770-20	77-32	1,692-22	Fourragère n° 2.
S.C. four. n° 2, humide...........	35,469-14	3,044-24	32,464-24	Fourragère n° 2.
S.C. rej., cor., mêlée, échauf., et en échauf......................	6,011-06	268-20	5,742-20	Rej., mêlée et échauf.
Total..................	190,879-14	15,465-00	175,414-14	
Orge—				
S.C. C. n° 3 de l'ouest, humide...	2,549-38	214-08	2,335-30	C. n° 3 de l'ouest, séché.
S.C. C. n° 4 de l'ouest, humide...	12,200-30	1,018-18	11,182-12	C. n° 4 de l'ouest, séché.
S.C. rejetée, humide..............	7,185-40	596-32	6,589-08	Rejetée.
S.C. orge et folle avoine, humide..	891-38	68-46	750-40	Orge et folle avoine.
Total..................	22,756-02	1,898-08	20,857-42	
Lin—				
S.C. C. n° 2 de l'ouest, humide...	110-24	9-14	110-10	C. n° 2 de l'ouest.

CHAMBRE DES COMMUNES,
SALLE DE COMITÉ 268,
LUNDI, le 18 juin 1923.

Le comité spécial nommé pour s'enquérir des conditions agricoles actuelles au Canada s'est réuni à 11 heures de l'avant-midi sous la présidence de M. McMaster, président.

EDGARD S. ARCHIBALD est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Monsieur Archibald, quelle position occupez-vous au ministère de l'Agriculture?—R. Je suis directeur des fermes expérimentales du Dominion.

Q. Vous avez bien voulu préparer à notre intention, monsieur Archibald, un relevé de certains item du coût et des profits que comporte l'industrie agricole au Canada à l'heure actuelle, relevé que nous insérons au dossier comme étant la pièce n° 222.—R. Oui.

Q. Il se peut que vous ayez à offrir certaines explications ou à appuyer quelque peu sur certains points touchant les chiffres que vous nous soumettez dans le moment. Dans ce cas, vous pourriez nous donner ces explications.—R. Tous nos travaux d'expérimentation, sur les fermes expérimentales du Dominion, résumés avec soin chaque année et comparés aux travaux des années précédentes, donnant les résultats tant au point de vue du coût qu'à celui des profits réalisés dans les différentes phases de ces travaux dans chacune des divisions de nos fermes, indiquent constamment que dans certaines divisions de nos travaux nous avons réalisé des profits raisonnables, et cela même dans les années difficiles que nous traversons à l'heure actuelle. Un des points les plus saillants constatés au cours de nos études du coût est le fait que le coût doit être basé sur l'unité de production. Par exemple, dans la production de l'avoine, du blé et du foin, il ne s'agit pas du coût par acre; il s'agit plutôt du coût par unité. . .

Q. Par boisseau?—R. Par boisseau ou par tonne, selon le cas. Le coût doit être également calculé par unité. Le coût de la production, à mon avis, est ce qui compte le plus dans l'industrie agricole à l'heure actuelle; ce point est encore plus important que tous nos grands problèmes de la vente, du crédit rural et ainsi de suite. Le coût de la production est à n'en pas douter le grand problème de l'heure. Le fort rendement par unité est ce qui contribue le plus à réduire le coût de la production ou à réduire la perte ou à assurer un profit. Je crois avoir déjà démontré ce point à la deuxième page de mon relevé sous le titre "Grande culture". Sans entrer dans les détails des item du coût de la production par acre, je dirai qu'une acre de foin a coûté à la ferme expérimentale centrale, il y a deux ans—nous avons pris ces chiffres au hasard, mais je crois qu'ils représentent bien la moyenne—$27.35 tandis que d'après nos statistiques les meilleures et les plus dignes de foi pour la province d'Ontario, le coût de production d'une acre de foin n'a été que de $17.59, soit $10 de moins pour la province. Mais le rendement a été de 3.2 tonnes pour la ferme centrale contre 1.26 tonne en Ontario, d'où il suit que le profit par acre au prix du foin sur le marché a été de $50.41 cette année-là à la ferme centrale et de $16.02 seulement pour la moyenne d'Ontario. Le rendement à l'acre comparé au coût à l'acre est dans ce cas ce qui détermine le profit par acre.

Il en est de même pour le maïs. Pour la même année, le coût à l'acre à la ferme expérimentale centrale—et nous avons ensemencé un grand nombre d'acres dont nous pouvons déterminer les résultats—le coût par acre a été de $67.40.

[M. Edgard S. Archibald.]

tandis qu'en Ontario le coût n'a été que de $48.52; néanmoins la différence dans le rendement a fait qu'à la ferme centrale le profit par acre a été de $64.18 tandis qu'en Ontario le profit par acre n'a été que de $30.17.

Il en a été de même pour l'avoine cette année-là. Le coût par acre à la ferme centrale a été de $36.98, contre $28.50 en Ontario. Le profit à l'acre à la ferme expérimentale centrale a été de $17.60, contre $2.44 en Ontario.

Q. Il serait peut-être préférable que vous nous expliquiez comment vous déterminez les profits—quels sont les frais?—R. En déduisant le coût par acre du prix de vente du produit par acre vous obtenez le profit net par acre.

Q. Avez-vous des dépenses indirectes?—R. Oui, et les détails en sont calculés avec soin, loyer, valeur de l'engrais, de la semence, des machines, la ficelle, la main-d'œuvre, les chevaux et le battage du grain. Tout ces détails sont relevés et calculés avec soin.

Q. Tenez-vous compte des frais de voiturage au marché?—R. Non, ce sont les frais à l'étable.

M. Caldwell:

Q. Ces frais comprennent-ils l'intérêt sur le capital placé?—R. Non, cela entre dans le loyer.

Q. Quelle comparaison établissez-vous entre le loyer à la ferme expérimentale et la moyenne du loyer en Ontario?—R. $125 à 7 p. 100.

Q. Par acre?—R. Oui.

Le président:

Q. Est-ce la moyenne pour Ontario?—R. C'est la moyenne pour cette partie-ci d'Ontario du moins. C'est même un peu plus que la valeur moyenne des loyers dans Ontario.

M. Caldwell:

Q. C'est la moyenne du loyer par acre dans Ontario?—R. Pour cette partie-ci d'Ontario.

Q. Le chiffre du loyer à la ferme expérimentale est-il toujours le même?—R. C'est ce que nous faisions en premier lieu. Il y a trente-sept ans le terrain était estimé à $100 l'acre; il ne serait peut-être pas très juste de prendre la valeur actuelle par suite de l'inflation de la valeur des immeubles.

Q. A cause de la valeur potentielle?—R. Oui. Maintenant, nos chiffres offrent un aspect qui montre bien la raison directe des bons rendements aux profits, et que ce sont les cultivateurs qui obtiennent les meilleures récoltes par tout le Canada, qui font les plus petites pertes ou les plus forts profits. Le fait est qu'à nos différentes fermes expérimentales et par suite de nos relations avec les fermes industrielles à proximité de nos fermes expérimentales, nous constaton que ce sont les cultivateurs qui obtiennent de forts rendements qui réalisent quelque profit.

Le président:

Q. Monsieur Archibald, puis-je vous interrompre ici par une question qui s'écarte peut-être quelque peu de la question principale? Un des témoins qui ont comparu ici a laissé entendre qu'à son avis il serait très avantageux d'administrer une ferme expérimentale tout comme on administre une ferme industrielle. C'est-à-dire que le travail d'exploitation se ferait de la même manière que le travail du cultivateur sur sa terre, en faisant des expériences au point de vue de la culture, ou en exploitant la ferme tout comme une entreprise commerciale. Seriez-vous disposé à émettre une opinion sur cet avancé?—R. Le fait important est que nous possédons à l'heure actuelle peu de fermes expérimentales pour le

[M. Edgard S. Archibald.]

nombre et l'importance des travaux de recherches qu'il faut nécessairement faire dans l'étude de la base des coûts, sans parler des nouvelles méthodes pouvant s'adapter aux différentes régions, des nouvelles semences ou récoltes qu'il faut introduire pour obtenir de meilleurs résultats dans un sol particulier et dans les conditions climatériques de ces régions. C'est pourquoi je crois que dans les circonstances actuelles il ne serait pas sage de discontinuer ces travaux d'expérience d'une si grande importance dans l'unique but de convertir ces fermes en fermes de démonstration. Quant à l'établissement de nouvelles fermes dans ce but, je serais porté à croire que la chose ne serait pas sage. La dépense initiale serait très forte et les résultats bien douteux; douteux en ce sens que le cultivateur qui travaille pour son propre compte, qui acquiert un revenu de son travail, le possède, ce revenu, à titre de revenu de son travail. S'il fallait faire servir ce revenu du travail au paiement du salaire du directeur vous n'obtiendriez qu'un bien petit profit ou même aucun profit, à moins que cette ferme ne soit une ferme considérable donnant de très bons résultats. A l'heure actuelle, on peut faire dépendre les profits en grande partie d'un bon revenu du travail. Si ce revenu était converti en salaires, cependant, grâce à la compétence générale du directeur d'une ferme de l'Etat, mais plus particulièrement du directeur d'une entreprise commerciale, comparé au travail de l'homme qui travaille pour son propre compte—

Q. Ici, monsieur Archibald, permettez-moi de vous interrompre par une contradiction sur laquelle ont apparemment appuyé les témoins qui nous sont venus des fermes expérimentales.—R. Je ne parle pas des fermes expérimentales; je parle des fermes industrielles. Pratiquement dans toutes les provinces, à un moment ou à un autre—dans l'unique but de montrer comment on peut faire de l'argent—on a eu recours aux fermes de démonstration. Le fait que presque toutes ces fermes de démonstration ont été discontinuées en est une bonne preuve, je crois. On peut obtenir les mêmes résultats d'une manière bien préférable en ayant recours à ces cultivateurs qui, grâce à leur propre compétence et à leur travail font des progrès, et qui grâce à certain système de coopération font un relevé très précis et détaillé du coût de leurs systèmes. De cette manière, c'est à son propre avantage que l'homme travaille de sa propre initiative. Ses statistiques du coût sont aussi exactes qu'il soit possible de les obtenir, je crois. Son bilan sera toujours inspiré par l'espoir de réaliser un peu plus que ce qu'il lui faut pour bien vivre.

L'hon. M. Tolmie:

Q. Cela veut-il dire, comme question de fait, que si ces fermes sont administrées comme doit être administrée une ferme idéale le cultivateur en retirera plus de profits?—R. Exactement.

Q. Et l'on a démontré que si ces fermes sont administrées de cette manière elles constituent une bonne entreprise au point de vue commercial?—R. Oui.

Q. Et si tous les cultivateurs au Canada adoptaient ou cherchaient à appliquer cette méthode cela aurait pour effet de faire augmenter considérablement les produits agricoles en ce pays?—R. Certainement.

L'hon. M. Tolmie: En 1921 nous avons préparé un grand nombre de statistiques qui démontraient qu'une culture un peu meilleure de la part de chaque cultivateur augmenterait les produits agricole de ce pays d'une valeur de $530.000.000 par année; cela suffirait à effacer la dette en cinq ans.

M. Gardiner: Il y a un autre point dont nous n'avons pas tenu compte et c'est le suivant: vous supposez que ces cultivateurs qui sont les meilleurs cultivateurs—ce que vous pourriez appeler les "cultivateurs industriels"—réalisent un profit à tous les points de vue. Je ne releverai pas cet avancé, mais je crois que vous devez envisager l'humanité comme moyenne et aussi les conditions agri-

coles comme moyennes. Or, tous no efforts jusqu'ici, dans nos collèges agricoles et dans nos fermes expérimentales, ont porté sur un seul point, celui d'enseigner aux cultivateurs à produire davantage. Maintenant, en supposant, monsieur le président, que toutes nos fermes se trouveraient dans cet heureux état et que tous les cultivateurs seraient des cultivateurs bien compétents, qu'arrivera-t-il?—R. Notre production, pour le même montant que nous dépensons aujourd'hui pour la main-d'œuvre, serait tellement supérieure à ce qu'elle est aujourd'hui que nous serions obligés de placer nos produits à perte sur le marché.

L'hon. M. TOLMIE: J'aimerais courir le risque une seule fois.

M. GARDINER: Vous pouvez courir le risque quand vous voudrez. Lorsque vous constatez que vous avez établi nos fermes au Canada, d'un bout à l'autre du pays, sur une base de rendement qui fera baisser le prix que vous obtiendrez pour vos produits, nous nous trouverons encore dans le même pétrin que celui dans lequel nous nous trouvons aujourd'hui; ou du moins, c'est ce que je crois.

L'hon. M. SINCLAIR: Si la production coûte moins cher, nous pouvons bien nous contenter d'un prix moins élevé.

M. GARDINER: J'admettrai que lorsque la production coûte moins cher nous pouvons nous contenter d'un prix moins élevé, mais dès que vous commencez à produire en quantité comme ce rendement vous permettra de produire, vous avez alors à faire face à la concurrence mondiale dans la baisse du coût de production dans le monde entier par suite du fait que les autres devront aussi produire plus pour faire concurrence à notre production augmentée. En conséquence, vous ne faites que revenir au point où nous en sommes aujourd'hui. Comme question de fait, monsieur le président, tout le monde semble dire au cultivateur de quelle manière administrer ses affaires, mais il existe un embarras qui dépend de ceux qui ne s'intéressent pas au succès du cultivateur et c'est de ne pas le laisser en paix; et pourtant ce que nous demandons c'est de voir disparaître cet embarras.

Le PRÉSIDENT: Je crois avoir la réponse à cela et il se peut que le témoin ait une réponse, lui aussi. Aimeriez-vous connaître ma réponse?

M. GARDINER: Oui.

Le PRÉSIDENT: Si nous pouvions, en ce monde, fabriquer les vivres à bien meilleur marché, la production des autres produits serait aussi bien meilleur marché, et je ne puis croire que le monde souffrirait beaucoup si ce qu'il mange coûtait meilleur marché, si ses vêtements coûtaient moins cher et s'il lui en coûtait moins cher pour se loger.

M. GARDINER: Oui, mais tenez compte des circonstances actuelles. La production des vivres est actuellement meilleur marché qu'elle ne l'était il y a quelques années. Le monde s'en trouve-t-il mieux? Vous trouvez la réponse dans les conditions actuelles.

Le PRÉSIDENT: Cela a fait baisser les prix dans une certaine mesure. Je crois que ce qu'il nous faut c'est le libre échange. Produisons autant de vivres. . .

M. GARDINER: C'est justement là où l'on ne veut pas nous laisser en paix.

Le TÉMOIN: Puis-je faire une suggestion?

Le PRÉSIDENT: Certainement, monsieur.

Le TÉMOIN: Le Danemark coupe l'herbe sous le pied au Canada sur le marché britannique pour la production du bacon de deux manières; d'abord, le coût de production moins élevé et ensuite le meilleur classement de la qualité. Le Canada a un vaste marché pour son blé à l'heure actuelle. Si la Russie revient à son état normal—et tout laisse entrevoir qu'elle le sera d'ici quelques années—son coût de production du blé moins élevé nuira considérablement au Canada, et si nous ne nous arrêtons pas à la question de réduire notre coût, les marchés dont nous nous servons à l'heure actuelle pourraient bien nous être fermés. Les marchés dont nous jouissons à l'heure actuelle nous sont ouverts

parce que notre coût de production peut être comparé favorablement à celui de la plupart des pays auxquels nous faisons concurrence sur ces marchés; de sorte qu'au point de vue individuel nous entreprendrions de faire de l'argent dans ces années difficiles, tandis qu'au point de vue national le coût de la production constitue une question de la plus haute et de la plus pressante importance.

M. GARDINER: Ma seule objection à cette réponse est le fait que notre ami semble croire que la seule manière de réduire le coût de la production est de mieux cultiver le sol pour lui faire produire une meilleure moyenne de récoltes. Il ne tient aucunement compte des autres item qui entrent dans le coût de la production et accusent une bien faible réduction. C'est une proposition partiale, et nous ne sommes pas ici dans le but d'appuyer des propositions partiales.

Le PRÉSIDENT: Je doute que M. Archibald se soit arrêté à envisager la question à ce seul point de vue. Il ne parle actuellement que d'un aspect de la question.

M. GARDINER: Je répète que je n'aime pas à voir une propagande de ce genre émaner de ce comité, parce que cet état de choses existe depuis vingt-deux ans et nous savons tous que notre position n'est pas plus favorable qu'elle ne l'était par le passé. Nous voulons mettre fin à cette habitude de ne considérer qu'un aspect de la question et nous voulons étudier la question sous tous ses aspects.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il n'est que juste pour le comité de déclarer que nous avons, lorsque le temps nous le permettait, étudier les différents aspects de cette question. Je ne crois pas que M. Archibald soit venu ici pour nous exposer toute cette question. Il nous parle d'un aspect de cette question et d'un aspect très important. Nous avons entendu bien des déclarations relatives à ce coût de la production; nous avons appris bien des choses touchant le coût des machines aratoires; nous avons entendu bien des avancés sur le coût des denrées et sur les raisons qui faisaient vendre ses denrées à des prix plus élevés que les prix que certains d'entre nous croyaient raisonnables, et je crois qu'il n'est pas inopportun de nous exposer cet aspect de la question.

L'hon. M. TOLMIE: Comme M. Archibald l'a fait remarquer, ce même système a produit des résultats bien différents au Danemark, meilleur classement au point de vue de la qualité et une plus grande production par unité. Le Danemark a augmenté le prix de son beurre de 27 c. la livre en 1880 à combien? L'an dernier le prix en était de plus de 57 c. la livre, et l'augmentation a été de près de 800 p. 100 pendant cette période. En plus de cela, ce pays n'a pu satisfaire la demande du beurre danois sur les marchés britanniques, l'écart étant de plus d'un million de livres, et cela indique bien que c'est ce qui a rétabli la prospérité de ce pays.

M. HAMMELL: Je m'oppose à ce que le mot "propagande" soit appliqué à des renseignements de ce genre.

M. GARDINER: Cela se pratique depuis vingt-deux ans. Quant à la remarque de M. Tolmie, il est bien admis, monsieur le président, que tout ce que nous produisons doit être de la meilleure qualité; il n'y a pas de doute à ce sujet. Au cours des deux dernières sessions nous avons modifié nos lois dans le but de mettre en vigueur un système de classement de nos produits afin que la qualité en soit meilleure, mais il existe une question que le comité pourrait bien demander tout de suite au ministre de l'Agriculture, étant donné le fait que la loi a été modifiée l'an dernier relativement au classement des porcs, et c'est pourquoi cette loi devrait être mise en vigueur dans l'Ouest du Canada et non aussi dans l'Est du Canada.

M. HAMMELL: Elle est en vigueur dans l'Est du Canada. Je m'oppose à cette déclaration parce qu'elle est fausse.

[M. Edgard S. Archibald.]

M. GARDINER: Je crois que c'est le ministre lui-même qui a déclaré que la loi n'avait pas été mise en vigueur d'une manière générale dans l'Est du Canada.

M. MILNE: Vers le temps de Pâques, je me trouvais dans la campagne ici, et j'ai vu des wagons de porcs que l'on envoyait et je me suis informé du classement et l'on m'a répondu que ces porcs étaient envoyés à l'abattoir et qu'ils n'avaient jamais été classés.

L'hon. M. TOLMIE: J'ai suivi attentivement le classement des porcs à l'abattoir Harris à Toronto. J'y ai passé deux heures.

M. SALES: Ces porcs ont-ils été classés avant d'entrer à l'abattoir? Ils l'ont été à l'abattoir.

L'hon. M. TOLMIE: Cela faisait une différence d'un sou ou d'un sou et demi la livre.

M. HAMMELL: Avons-nous entendu toutes les déclarations de ce témoin?

L'hon. M. Tolmie:

Q. Par suite de l'avancé fait par M. Gardiner que cet exposé est "partial" j'aimerais à vous demander si votre estimation des semences, des machines et de la main-d'œuvre est basée sur les valeurs courantes?—R. Absolument.

Q. Vous avez calculé tout ce qui entre dans le coût?—R. Oui, j'ai été aussi exact que possible.

Q. Vous avez tenu compte du prix élevé des machines et de la main-d'œuvre?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il n'est que juste envers M. Gardiner, et aussi envers M. Archibald, de dire que M. Gardiner n'a pas mis en doute l'exactitude de la déclaration. Il s'est simplement demandé si ce n'était pas une description incomplète, donnant le bon côté sans donner le mauvais. Je crois que nous avons eu les deux côtés, et nous allons permettre au témoin de poursuivre ses remarques.

M. Milne:

Q. Avez-vous dit que l'on avait abandonné les stations de démonstration dans les provinces?—R. On les a pratiquement toutes abandonnées. La province du Manitoba a une, peut-être deux stations de démonstration. La province d'Ontario a dernièrement changé l'emplacement de deux fermes; l'une, je crois, se trouve à Timmins. Je ne vois pas que les stations d'Ontario soient particulièrement conduites comme fermes de démonstration, dans le but d'obtenir des profits. Je crois que l'on s'en sert comme de centres de distribution, et le reste. La plupart des provinces qui avaient établi des fermes dans le but de démontrer aux cultivateurs comment faire de l'argent les ont abandonnées. Avec le système fédéral, on n'a jamais tenté d'établir des stations de démonstration.

M. Sales:

Q. Pourquoi les provinces ont-elles abandonné le projet?—R. Dans la plupart des cas, à cause de l'impossibilité de trouver des hommes qualifiés pour agir comme directeurs, des gens capables d'administrer les choses aussi économiquement que le fait le cultivateur prospère. Les hommes capables, généralement, ont leur propre ferme, tandis que les incapables sont heureux d'obtenir la position et d'y rester.

M. Milne:

Q. Au Manitoba, je crois qu'il n'existe qu'une seule station sur un terrain de 40 acres d'étendue?—R. Une seule.

Q. Je suis d'avis qu'elle accomplit une bonne œuvre?—R. Elle ne montre pas de profits; elle est très utile comme centre de distribution.

Q. Ce n'est pas tout?—R. Non, il y a autre chose, mais elle distribue une très grande quantité de grains de semence de haute qualité.

Q. Il me semble que ce qui nuit aux stations de démonstration c'est qu'elles se tiennent trop éloignées du public. Dans mon propre district, je ne crois pas que 2 p. 100 des cultivateurs savent quel est le but des stations de démonstration.—R. Je puis admettre que notre propagande a été pauvre; nous n'avons pas donné aux gens tous les renseignements que nous aurions pu leur communiquer. Cependant, les matériaux que les cultivateurs emploient et les produits dont ils pensent le plus ont trouvé leur origine en grande partie, sur nos fermes de démonstration. Cela ne veut pas dire que si le cultivateur avait obtenu ces renseignements personnellement et dans la pratique, ou dans sa profession, pourrait-on dire, un peu plus tôt qu'il ne les a obtenus, les profits de la ferme n'auraient pas été augmenté d'autant. Par exemple, je crois ne pas me tromper en disant que 99 p. 100 des céréales produites au Canada ont été ou créées ou typifiées sur nos fermes de démonstration. La même chose pourrait se dire des produits d'horticulture. Il faut vingt-cinq ans pour créer une variété de semence, et ce sont des années de dur labeur. Puis, il faut environ dix ans pour décider les cultivateurs à l'adopter, mais tôt ou tard, l'agriculture du pays en tire profit.

Q. Je comprends tout cela, mais je veux dire que les stations devraient être plus en contact avec le peuple. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait trouver moyen par l'entremise de ces stations de démonstration de faire voir aux gens des divers districts ce qui devrait se faire?—R. Comme vous savez probablement, nous avons des stations de démonstration dont le but est de montrer aux gens certains aspects du travail d'une ferme, tel que l'assolement, les avantages d'introduire de nouvelles récoltes, d'obtenir des graines des pommes de terre, et le reste, certifiées. Je veux faire remarquer ensuite que le bétail de ferme, au point de vue agricole de tout le Canada, constitue la base du plus grand progrès et de la plus sûre permanence. C'est une source de revenu continuel. C'est une source permanente de fertilité. C'est une source de travail continuel. Notre assolement dépend du bétail et cependant cet assolement est absolument essentiel au point de vue des meilleure résultats en agriculture. Quelques chiffres indiquant la relation entre les diverses récoltes et le bétail se trouvent à la page 4 sous le titre: "Utilisation du grain à l'engraissement du bétail". Dans tout notre programme d'engraissement de bouvillons sur les diverses fermes de démonstration du Dominion, chaque hiver, les bouvillons que nous achetons sur les marchés communs et que nous vendons sur ces mêmes marchés, nous évaluons le grain aux taux courants; nous évaluons la main-d'œuvre au coût réel; nous évaluons les fumiers et la paille avec tout le soin possible, et nous portons nos profits sur les bouvillons au compte du grain. Ceci est considéré comme mode de vente du grain par l'entremise de bouvillons. A Brandon, en 1913-14, l'avoine donnée aux bouvillons a rapporté 43c. le boisseau et l'orge, 50c. Les prix de Fort-William, au 1er décembre, étaient de 32c. et de 43c., respectivement. En 1915-16, les bouvillons ont rapporté $1.15 pour l'avoine au lieu de 37c., prix courant à Fort-William le 1er décembre; pour l'orge, $1.46 au lieu de 67c., à Fort-William; et les résultats ont été les mêmes pour les années suivantes; je ne citerai pas tout le tableau.

M. Gardiner:

Q. Et pour les années 1918-21?—R. Nous n'avons pas de chiffres de Brandon pour les années où nous n'avons pas engraissé de bouvillons. Mais à Scott, notre avoine nous a rapporté, en 1917-18, $1.31; en 1918-19, nous n'avons pas engraissé de bouvillons; en 1919-20, nous avons obtenu $1.87 le boisseau; en 1920-1921, nous avons subi une perte de 6 c. le boisseau sur notre avoine; c'est là la perte brute. C'est la seule année où à Scott nous avons subi une perte par l'utilisation de notre grain à l'engraissement du bétail. A Brandon, je n'ai les chiffres que pour cinq années, mais nous les avions pour les onzes années qui ont précédé 1919, et chacune des seize années pendant lesquelles nous avons engraissé

[M. Edgard S. Archibald.]

des bouvillons a donné un profit sur la valeur du grain à Fort-William. On a obtenu les mêmes résultats en utilisant notre grain à la nourriture de vaches laitières. Par exemple, la moyenne des deux dernières années à la ferme centrale de démonstration indique que nos grains, moulus ensemble, nous ont coûté $47.50 la tonne pour toute l'année, ce qui équivaut à 79 c. pour l'avoine, $1.16 pour l'orge et $1.44 pour le blé d'engraissement et, cependant, comme le démontre le tableau, notre industrie laitière nous a donné un profit en sus du coût de la nourriture, et de tous les autres item, main-d'œuvre, intérêt, dépréciation et le reste, à la ferme centrale de démonstration. Nos mélanges de grains, composés d'avoine et d'orge nous ont coûté $31.30 la tonne, ce qui équivaut à 52 c. pour l'avoine, 76 c. pour l'orge et 95 c. pour le blé, le boisseau.

M. Sales:

Q. A-t-on alloué quelque chose pour l'usage des bâtiments?—R. Dans chacune de ces étables, on fait un calcul précis. Par exemple, pour la production du lait, notre coût réel de la nourriture par 100 livres de lait, pour les cinq dernières années, a été juste un dollar et une fraction, un cent de plus qu'un dollar. C'est là le coût de la nourriture.

Q. Par 100 livres de lait?—R. Oui, exactement. La main-d'œuvre, l'intérêt, la dépréciation des bâtiments sont calculés et la production de 8,260 livres de lait coûte environ 60 c. par 100 livres, de sorte que le coût brut est de $1.66 par 100 livres.

Q. La main-d'œuvre comprise?—R. La main-d'œuvre comprise. Je devrais dire que c'est là le coût de production de 8,260 livres de lait qui, à l'épreuve, donne près de 4 p. 100 de gras. Si le coût de production avait été ce qu'il est généralement pour produire 4,000 livres de lait, je crois que le coût de la nourriture, de la main-d'œuvre, de l'intérêt et de la dépréciation aurait été relativement beaucoup plus élevé.

Q. Vous auriez eu une perte?—R. Une perte sèche.

M. Munro:

Q. Quelle est la valeur de ce lait?—R. Si on prenait la moyenne des cinq dernières années pour le district environnant, ce ne serait pas juste envers l'industrie laitière de l'est d'Ontario et de l'ouest de Québec, car nous sommes dans un district qui produit du lait pour la consommation des villes. Le lait avait une valeur réelle de $2.35, pour les cinq dernières années.

M. Sales:

Q. Combien le cultivateur obtient-il dans ce district?—R. Dans les fromageries et les crèmeries des environs—je ne fais que donner un chiffre approximatif—au cours des cinq dernières années, en moyenne, ils ont dû recevoir plus de $1.60.

M. Munro:

Q. Huit mille livres ne représenteraient pas leur production moyenne?—R. Certains cultivateurs produisent beaucoup plus que cela.

Q. Si leur production était moindre, leurs profits se trouveraient réduits d'autant?—R. Oui. L'est d'Ontario a une moyenne très élevée. Le comté de Dundas, il y a quelque cinq ans, a donné une production moyenne de 6,500 livres, et si ma mémoire est juste, les conditions sont maintenant beaucoup meilleures.

M. Sales:

Q. J'aimerais à vous demander ce que vous pensez de l'élevage de ces vaches de forte production. A la ferme, vous avez un certain nombre de vaches

de forte production et vous avez le meilleur des ensilages. Quel est le pourcentage de vaches laitières de haute qualité que vous obtenez?—R. C'est là, vraiment, une question à laquelle on ne saurait répondre. Tant de facteurs entrent en jeu; la qualité du stock original, la supériorité réelle des taureaux, la compétence dans l'élevage des vaches laitières jusqu'à l'époque de production, etc. Si on commence avec un stock de première classe, on peut produire de 85 à 95 p. 100 de femelles et de mâles de haute qualité quant à la production. D'après notre expérience, dans les cas où on a commencé avec des vaches produisant 4,000 ou 5,000 livres, ce sont là les résultats obtenus dans plusieurs troupeaux. Notre pourcentage est très faible au début, mais il augmente graduellement. Par exemple, c'est là une expérience très pratique que l'on a conduite sur plusieurs de nos fermes de démonstration; nous commençons avec un troupeau de laitières communes, appartenant exactement à la même race et possédant les mêmes qualités que les vaches du district; nous achetons ces vaches des cultivateurs, celles de qualité moyenne, et nous nous servons de taureaux de race pure, de bons taureaux, d'un prix raisonnable, de $150 à $250.

Le président:

Q. A quel âge les achetez-vous?—R. Lorsqu'ils sont prêts pour la reproduction, c'est-à-dire, à 14 mois et plus. Pour la même race, de génération en génération, nous faisons usage de taureaux d'aussi bonne qualité que ceux que les cultivateurs peuvent se procurer; des taureaux valant de $150 à $300. Sur certaines fermes de démonstration, en trois générations, nous avons augmenté la production de 300 p. 100. A Nappan, Nouvelle-Ecosse, une des stations de démonstration les plus à l'est, les laitières de la quatrième génération, provenant de vaches dont la production était de 4,000 livres à maturité, toutes accouplées à des taureaux Holstein, ont atteint une production de plus de 7,000 livres. Cela indique qu'elles dépasseront les 10,000 livres, lorsqu'elles auront atteint leur maturité; le troupeau de Ayrshire, élevé sur la même ferme, et formé au début de la même façon, a augmenté sa production dans la même proportion. Nous avons des chiffres pour plusieurs de nos stations de démonstration qui indiquent les mêmes résultats. Nous sommes à étudier l'hérédité, l'atavisme, les changements dans la production d'une lignée, tout en faisant un travail très pratique de démonstration sur la valeur de bons taureaux accouplés à des vaches communes. Nous n'avons pas changé nos méthodes d'alimentation, les logements, ni la direction générale; tout est resté le même, sauf la reproduction.

Les profits qu'a rapporté l'engraissement des bouvillons sur toutes les fermes de démonstration où on a entrepris ce travail—et ceci représente au moins une ferme dans chacune des provinces du Canada—ont, sauf pour certaines années exceptionnelles, été très élevés. Les facteurs qui déterminent les profits dans l'engraissement des bouvillons sont, premièrement, la différence entre le prix d'achat à l'automne et le prix de vente au printemps; deuxièmement, la qualité des bouvillons, et, troisièmement, la compétence de l'engraisseur. Comme exemple de profits réalisés, je dirai que la station de démonstration de Nappan a obtenu les résultats suivants pour chaque tête de bétail, tous frais d'alimentation payés: $28 en 1913; $19 en 1914; $13 en 1915; $26 en 1916; $32 en 1917-18; $43 en 1918-19; $18 en 1920; $12 en 1920-21; et ainsi de suite. La différence, comme vous verrez, a été de $2 à $4.75 les cent livres, entre le prix d'achat à l'automne et le prix de vente au printemps. Les cultivateurs qui ont acheté des bouvillons dans l'Ouest à 2½ c. la livre l'automne dernier, et ont pu les vendre à 6½ c. et 7 c. la livre ce printemps, avec les prix courants du grain l'automne dernier, devraient certainement avoir réalisé un bon profit s'ils ont su choisir leurs bouvillons, tant au point de vue de la reproduction

[M. Edgard S. Archibald.]

qu'au point de vue de l'embonpoint. Le fait que toutes nos stations de démonstration ont réalisé un profit énorme l'hiver dernier. . .

M. Milne:

Q. Ne croyez-vous pas que vous réaliseriez un meilleur profit en achetant des bouvillons à 4 c.?—R. Peut-être, mais il s'est vendu un bon nombre d'excellents bouvillons, à des ventes forcées, à de 2½ c. à 3 c.

M. Caldwell:

Q. Avez-vous des données sur le classement et l'engraissement des bouvillons?—R. Oui, ces données peuvent difficilement s'appliquer aux conditions générales de l'agriculture. Nos chiffres de Lacombe et de Lethbridge sont meilleurs que partout ailleurs, pour la raison que nous avions du stock de commerce au lieu d'animaux de race, dans les opérations de culture intensive.

M. Sales:

Q. Est-ce que l'un ne perd pas ce que l'autre gagne? Prenez l'homme qui a vendu les bouvillons à 2½ c., comment s'en tire-t-il?—R. C'est vrai, mais il n'existe aucune raison pour que ces cultivateurs sacrifient leurs bouvillons quand la plupart ont du grain pour les nourrir. Tous les cultivateurs du sud de la Saskatchewan, de certaines parties de l'Alberta et de quelques parties du Manitoba qui avaient des bouvillons et du grain et ont vendu les deux, ont éprouvé une perte.

Q. Tout le système de tirer profit de l'engraissement en hiver dépend de l'opportunité d'acheter à bon marché à l'automne?—R. Oui, et la différence moyenne entre les prix d'automne et du printemps à Winnipeg, Toronto et Montréal est exactement la même; c'est-à-dire, vous trouverez la même courbe qu'à Chicago, St-Paul, ou à tout autre grand marché américain.

L'hon. M. Sinclair:

Q. A quelle classe de bouvillons référez-vous?—R. Je parle de bons bouvillons de boucherie achetés à l'automne et vendus au printemps, après avoir été engraissés; le prix moyen d'achat est de $9.50 à $10.50; une fois engraissés ces bouvillons pèsent de 200 à 250 livres de plus.

Le PRÉSIDENT: Permettrons-nous à M. Archibald de terminer sans le questionner davantage afin de ne pas avoir à le rappeler?

L'hon. M. Sinclair:

Q. C'étaient des bouvillons de race?—R. De bons bouvillons, soigneusement choisis un peu partout.

Q. Je voulais savoir si les bouvillons étaient aptes à l'engraissement?—R. Oui, certainement.

Q. Vous ne voulez pas parler des rejetons des troupeaux de vaches laitières?—R. Non, mais vous connaissez tous le pourcentage très élevé de bouvillons de race aptes à l'engraissement que l'on met sur le marché dans ces conditions, et les cultivateurs perdent de 1½ c. à 2 c. la livre sur leurs bouvillons.

Q. Pour qu'un cultivateur réussisse, il faut porter autant d'attention à la reproduction qu'à l'engraissement—R. Oui, mais d'un autre côté, ces chiffres indiquent que le cultivateur peut retirer actuellement de forts profits de l'engraissement des bouvillons.

M. Sales:

Q. Voulez-vous expliquer toute l'opération. Un homme élève ses propres bouvillons et les engraisse à point?—R. Oui.

Q. Alors il n'aurait pas l'avantage d'acheter un bouvillon de deux ans, à 2½ c. la livre, et il lui en coûterait, conséquemment, beaucoup plus?—R. J'ai des

chiffres ici, nous avons des chiffres sur le coût de l'élevage des bouvillons sur les diverses stations de démonstration. Il existe plusieurs districts où il ne serait pas profitable de faire cet élevage, vu le coût élevé des terres; dans ces districts, les vaches laitières donnent un plus grand profit. Avec la terre à meilleur marché et de bons pâturages, les cultivateurs d'un grand nombre de districts peuvent faire l'élevage des bouvillons avec profit en les engraissant comme nous l'avons fait. Il existe des districts, comme les vastes plaines à blé de la Saskatchewan, de l'Alberta et du Manitoba, où il ne serait probablement pas profitable de faire l'élevage des bouvillons; le cultivateur n'a ni les clôtures, ni l'outillage général, et il n'a certainement pas la terre à bon marché; sa terre coûte beaucoup trop, si on la compare aux districts situés plus au nord dans les mêmes provinces, ou plus près du pied des montagnes. D'un autre côté, les cultivateurs qui vendent leur fourrage grossier et leur blé de pauvre qualité à perte, pourraient très bien s'occuper de l'engraissement des bouvillons en hiver, là où un simple enclos ou un abri de paille suffirait.

M. Caldwell:

Q. Croyez-vous qu'il existe un endroit au Canada où un cultivateur peut élever des bouvillons avec profit en les vendant à 2½ c. la livre?—R. Non, mais il n'est pas forcé de faire cela. On en a vendu beaucoup à ce prix l'an dernier, mais règle générale, le bouvillon qui ne rapporte que 2½ c. la livre, dans les années ordinaires, ne vaut pas la peine d'être élevé. L'an dernier, de bons bouvillons se sont vendus à 2½ c. la livre à cause des conditions économiques, comme vous savez aussi bien que moi.

J'ai déjà mentionné les profits que rapporte la production du lait. La même règle s'applique dans ce cas. Une bonne vache laitière, bien entretenue, donnera un fort profit en plus du coût de la nourriture, de l'intérêt, de la main-d'œuvre et de la dépréciation. Celui qui est satisfait d'une vache qui donne 4,000 livres, non seulement ne peut retirer un profit, mais il ne mérite pas ce dernier. Il n'existe aucune raison pour que le cultivateur canadien soit satisfait d'une vache qui produit 4,000 ou 6,000 livres de lait.

Q. Ne croyez-vous pas que c'est parce qu'il ne connaît pas mieux? L'épreuve n'est pas assez répandue.—R. Je crois que l'on peut dire, sans risquer de se tromper qu'au moins 60 p. 100 des producteurs de lait au Canada ont été à même d'en faire l'épreuve, ils n'en veulent pas.

Le PRÉSIDENT: Pourquoi ne pas permettre à M. Archibald de poursuivre ses remarques, il a d'autres sujets à toucher.

Le TÉMOIN: Il en est de même dans la production d'autres animaux. Dans la production du porc, sur toutes nos fermes de démonstration, nous avons eu une assez bonne marge de profit en plus des frais d'élevage et d'engraissement, y compris l'intérêt et la dépréciation, la main-d'œuvre, en vendant au prix du marché. Je ne crois pas devoir prendre le temps de donner ces chiffres en détails. J'ai ici des chiffres sur le coût de l'élevage des jeunes porcs et sur le coût de l'engraissement. Les chiffres ont été enregistrés avec le plus grand soin. Ils sont exacts et démontrent que de la bonne reproduction, de l'alimentation intelligente et de l'engraissement convenable dépendent les profits, que ces profits attendent le producteur de porcs au Canada actuellement, pourvu qu'il choisisse la race ou la classe qui donnera le type que le marché demande. Je n'ai pas apporté d'autres chiffres sur la production du mouton, ni sur les autres récoltes des champs; j'ai cru que ceux-ci suffisent à démontrer très bien les données que l'on a accumulées et que l'on peut toujours se procurer sur nos fermes de démonstration, et indiquent les profits possibles dans diverses localités et dans différentes classes de travail agricole. Il y a une autre chose à laquelle j'ai pensé plus tard, dans une autre sphère, et c'est la production de la pomme de terre de semence cer-

[M. Edgard S. Archibald.]

tifiée pour l'exportation. Je crois que cette question intéressera deux ou trois membres de ce comité en particulier. Veuillez remarquer que cette production de semence exempte de maladie en Canada, aura naturellement un bon effet sur la production au pays, sans compter les possibilités du commerce d'exportation.

En 1915, nous commençâmes ce travail de certifier toutes les pommes de terre exemptes de certaines maladies ou exemptes de toutes maladies sauf un pourcentage minime. En 1918, notre production avait atteint des proportions qui nous permettaient de faire l'exportation, et une certaine quantité de ces pommes de terre furent expédiées dans la Nouvelle-Angleterre; on en fit l'essai et comme elles étaient exemptes de maladie, et de forte vitalité, les résultats furent excellents. En 1919, on reçut la première commande de pommes de terre de semence certifiée du Canada.

En 1920, l'Ile du Prince-Edouard en avait 15,000 boisseaux; en 1921, 34,000; en 1922, 77,000 boisseaux, et les chiffres de 1923 dépasseront de beaucoup ceux de l'année précédente. La même chose s'est produite au Nouveau-Brunswick où l'on a commencé avec 8,000 boisseaux en 1920, chiffre porté à 20,000 en 1921 et à 60,000 en 1922; ce dernier chiffre sera plus que doublé en 1923.

M. Caldwell:

Q. Est-ce que ces chiffres comprennent les pommes de terre non certifiées que l'on a exportées?—R. Non; j'allais justement souligner ce point. Ces chiffres ne comprennent que la semence de pommes de terre certifiée, portant les certificats des deux inspections sur le champ, de l'inspection au moment de la récolte, et de l'inspection faite à l'expédition, avec étiquettes indiquant que ce sont des pommes de terre de semence certifiée. Dans le cas du Nouveau-Brunswick, cependant, je crois que l'on a exporté à trois reprises différentes 60,000 boisseaux de pommes de terre qui n'avaient eu que deux ou trois inspections et ne portaient pas l'étiquette certificative; on les a expédiées en vrac.

Q. Et savez-vous que certains commerçants ont fait imprimer leurs propres étiquettes pour des pommes de terre qui n'avaient jamais été inspectées et qu'ils ont expédiées comme semence certifiée? Ceci est absolument malhonnête et devrait constituer un acte criminel.?—R. je crois qu'on en a fait maintenant un acte criminel.

Q. Pas cette année, mais c'est ce qu'on devrait faire.—R. Ce sera un acte criminel cette année; la clause se trouve dans la loi maintenant.

Q. La clause a été préparée, mais n'a pas été soumise à la Chambre, j'espère qu'elle le sera. Ces gens sont à ruiner notre commerce en expédiant des pommes de terre sur nos marchés du Sud comme semence certifiée, lorsqu'elles n'en sont pas?—R. La clause est incorporée dans la Loi des insectes destructeurs et autres fléaux.

Q. Pardon, je ne crois pas, mais il y a un projet de loi à cet effet devant la Chambre et j'espère que vous aiderez à son adoption.—R. Je ferai tout en mon pouvoir.

Q. . . . parce que c'est criminel. Nos cultivateurs ont édifié un bon commerce de grains de semence dans le sud, et ces expéditeurs envoient des graines attaquées qu'ils donnent pour de bonnes graines.

Le TÉMOIN: Ces messieurs démontrent les principaux arguments que j'avais dessein d'exposer. Bien des cultivateurs font des bénéfices, et ces bénéfices sont en raison directe de l'initiative et de l'efficacité du cultivateur. Le prix de revient est certainement un des plus grands problèmes que nous ayons à envisager dans le moment, et si bien que nous puissions résoudre le problème de la vente, du classement et les autres problèmes de l'agriculture, nous devons nous rappeler constamment que la production d'un fort rendement est le moyen de tenir bas le coût de la production. Au surplus, le classement est un facteur très important. Si nous nous rappelons ce principe, si nous calculons nos frais à l'unité, si nous

[M. Edgard S. Archibald.]

adoptons les meilleures méthodes de produire des animaux et des récoltes, si nous employons des vérificateurs de rendements laitiers, si nous mettons en œuvre tous les moyens possibles de connaître notre affaire, si nous tenons des livres qui nous permettent de déterminer où sont nos pertes et où sont nos profits, alors il me semble que la moyenne des cultivateurs canadiens deviendraint plus prospère; le cultivateur saurait son métier bien mieux qu'il ne le sait présentement et il pourrait parler plus intelligemment des parties les moins ou les plus profitables de son entreprise. Actuellement, comme vous le savez, les livres assez bien tenus pour indiquer les prix de revient sont très, très rares, chez le cultivateur. Il peut toujours se renseigner aux fermes expérimentales. Tous les avis dont il peut avoir besoin quant à l'outillage de la ferme et aux résultats des expériences sont constamment à sa disposition. Il n'a qu'à les demander.

M. MILNE: Vous avez démontré très clairement, M. Archibald, que tout cela peut se faire à la ferme expérimentale. Pourquoi ne pouvez-vous pas prendre une demi-section, dans l'Ouest, par exemple, où la culture devient un lamentable fiasco, et l'améliorer, employer les méthodes d'épreuves des rendements laitiers et les autres procédés approuvés, sur votre ferme, et édifier cette section? Cela contribuerait plus à l'éducation du public agricole dans cette région que la dépense de tout l'argent qu'on peut vouloir mettre dans d'autres entreprises d'éducation agricole. Cela pourrait se faire sans beaucoup de frais.

Le TÉMOIN: Plusieurs de nos surintendants font cela eux-mêmes. M. G. H. Hutton est un surintendant de ferme expérimentale. Il est non seulement l'un des meilleurs chercheurs que nous ayons eus, mais il est un des meilleurs que l'on puisse trouver. Dans le moment, il exploite sa propre ferme à profit, au moyen d'un domestique. Heureusement, sa femme est assez proche de son ouvrage, en sorte que le soir, dans ses loisirs, et le dimanche, il peut surveiller directement, comme la chose est nécessaire. Il est démontré par d'autres surintendants que cela peut se faire.

M. SALES: En d'autres termes, M. Milne, vous voulez qu'ils aillent vous montrer comment faire.

Le PRÉSIDENT: M. Sinclair espère que le mot "dimanche" est un lapsus et que ce devrait être "le samedi après-midi".

M. SALES: Vous avez parlé du Danemark où l'on fait le classement des porcs. Nous avons notre système de classement, dans le pays, mais nous ne classons pas le bacon à la fabrique. Nous ne classons pas les porcs qui arrivent des Etats-Unis au Canada et passent par nos abattoirs pour produire des "tiges de bacon américain" "préparées au Canada". Ne pensez-vous pas que nous devrions exercer la surveillance la plus stricte sur le bacon qui sort des abattoirs comme sur les porcs qui y entrent. Si nous voulons obtenir les résultats désirés?

Le TÉMOIN: J'étais au Danemark il y a moins de deux mois et j'ai passé une grande partie de mon temps chez les saleurs de porc et dans les établissements des sociétés coopératives. J'ai constaté qu'au Danemark on ne cherchait pas à classer les porcs vivants, dans le commerce. On les classe au point de vue de l'élevage, mais dans le commerce, lorsque les porcs arrivent aux abattoirs, on les habille et on les classe ensuite.

M. Sales:

Q. On les classe une fois habillés?—R. Oui.

Q. Cela se fait aux abattoirs?—R. Oui.

Q. Pourquoi ne ferait-on pas une inspection de ce genre ici?—R. Je crois que c'est une question de détail. Sans doute, il faut se rappeler qu'il y a 46 abattoirs coopératif, au Danemark, et seulement 10 abattoirs particuliers. Les 46 abattoirs-coopératifs reçoivent plus de 96 pour 100 du bacon d'exportation, de sorte que les cultivateurs, propriétaires des établissements qu'ils dirigent eux-mêmes, reçoivent les bénéfices et font presque tout le commerce d'exportation du bacon.

[M. Edgard S. Archibald.]

Q. Mais vous ne nous avez pas dit ce que nous pourrions faire ici.—R. Avant de répondre, puis-je faire une déclaration? J'ai aussi passé quelque temps chez les commerçants de produits, sur les marchés de Londres. J'ai constaté que les commerçants et les boucaniers mettent en évidence le fait que le bacon classé et fumé au Canada s'est amélioré de 25 pour 100 dans les dix derniers mois. Ils soulignent tous ce point, de sorte que les expéditeurs canadiens font un classement beaucoup plus efficace qu'autrefois et reçoivent sans doute une meilleure marchandise à classer.

Maintenant, si le Canada veut réellement faire concurrence au Danemark, il faut que nous fassions un classement très sévère des porcs habillés et du bacon fini.

Q. Et de cette viande importée des Etats-Unis?—R. Oui. Cette viande est marquée différemment et ne peut se confondre dans l'esprit des commerçants, comme je l'ai remarqué.

Q. Elle n'est marquée que sur la boîte?—R. Il faut une marque sur les tiges également.

Q. Le consommateur de la Grande-Bretagne sait-il qu'il achète des tiges de lard américain fumé au Canada?—R. J'ignore si le consommateur le sait, mais les producteurs et les commerçants le savent.

Le témoin se retire.

Le comité s'ajourne jusqu'à 7.30 heures p.m.

[M. Edgard S. Archibald.]

INDEX

PRODUCTION

REFUS DE VENDRE A CERTAINS DETAILLANTS

SUBVENTION FEDERALE ACCORDEE AUX PROVINCES POUR L'ENCOURAGEMENT DE L'AGRICULTURE

SUCRE

TARIF

TRANSPORT OCEANIQUE

Coalition des compagnies de navigation. Taux excessifs pour le transport du bétail, de la farine, des pommes de terre, etc.


GretagMacbeth™ ColorChecker Color Rendition Chart